

МОЛОДОЙ

ISSN 2072-0297

УЧЁНЫЙ

ежемесячный научный журнал



We are recorders and reporters of the facts-not judges of the behavior we describe.

8

2014

Часть VI

ISSN 2072-0297

Молодой учёный

Ежемесячный научный журнал

№ 8 (67) / 2014

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор: Ахметова Галия Дуфаровна, *доктор филологических наук*

Члены редакционной коллегии:

Ахметова Мария Николаевна, *доктор педагогических наук*

Иванова Юлия Валентиновна, *доктор философских наук*

Лактионов Константин Станиславович, *доктор биологических наук*

Сараева Надежда Михайловна, *доктор психологических наук*

Авдеюк Оксана Алексеевна, *кандидат технических наук*

Алиева Тарана Ибрагим кызы, *кандидат химических наук*

Ахметова Валерия Валерьевна, *кандидат медицинских наук*

Брезгин Вячеслав Сергеевич, *кандидат экономических наук*

Данилов Олег Евгеньевич, *кандидат педагогических наук*

Дёмин Александр Викторович, *кандидат биологических наук*

Дядюн Кристина Владимировна, *кандидат юридических наук*

Желнова Кристина Владимировна, *кандидат экономических наук*

Жуйкова Тамара Павловна, *кандидат педагогических наук*

Игнатова Мария Александровна, *кандидат искусствоведения*

Коварда Владимир Васильевич, *кандидат физико-математических наук*

Комогорцев Максим Геннадьевич, *кандидат технических наук*

Котляров Алексей Васильевич, *кандидат геолого-минералогических наук*

Кучерявенко Светлана Алексеевна, *кандидат экономических наук*

Лескова Екатерина Викторовна, *кандидат физико-математических наук*

Макеева Ирина Александровна, *кандидат педагогических наук*

Мусаева Ума Алиевна, *кандидат технических наук*

Насимов Мурат Орленбаевич, *кандидат политических наук*

Прончев Геннадий Борисович, *кандидат физико-математических наук*

Семахин Андрей Михайлович, *кандидат технических наук*

Сенюшкин Николай Сергеевич, *кандидат технических наук*

Ткаченко Ирина Георгиевна, *кандидат филологических наук*

Яхина Асия Сергеевна, *кандидат технических наук*

На обложке изображен Альфред Чарлз Кинси (1894–1956) — американский биолог, профессор энтомологии и зоологии, исследователь сексуальности человека.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются. За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов. При перепечатке ссылка на журнал обязательна. Материалы публикуются в авторской редакции.

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231. E-mail: info@moluch.ru; <http://www.moluch.ru/>.

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый»

Тираж 1000 экз.

Отпечатано в типографии «Конверс», г. Казань, ул. Сары Садыковой, д. 61

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-38059 от 11 ноября 2009 г.

Журнал входит в систему РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) на платформе eLibrary.ru.

Журнал включен в международный каталог периодических изданий «Ulrich's Periodicals Directory».

Ответственные редакторы:

Кайнова Галина Анатольевна

Осянина Екатерина Игоревна

Международный редакционный совет:

Айрян Заруи Геворковна, *кандидат филологических наук, доцент (Армения)*

Арошидзе Паата Леонидович, *доктор экономических наук, ассоциированный профессор (Грузия)*

Атаев Загир Вагитович, *кандидат географических наук, профессор (Россия)*

Борисов Вячеслав Викторович, *доктор педагогических наук, профессор (Украина)*

Велковска Гена Цветкова, *доктор экономических наук, доцент (Болгария)*

Гайич Тамара, *доктор экономических наук (Сербия)*

Данатаров Агахан, *кандидат технических наук (Туркменистан)*

Данилов Александр Максимович, *доктор технических наук, профессор (Россия)*

Досманбетова Зейнегуль Рамазановна, *доктор философии (PhD) по филологическим наукам (Казахстан)*

Ешиев Абдыракман Молдоалиевич, *доктор медицинских наук, доцент, зав. отделением (Кыргызстан)*

Игисинов Нурбек Сагинбекович, *доктор медицинских наук, профессор (Казахстан)*

Кадыров Кутлуг-Бек Бекмуратович, *кандидат педагогических наук, заместитель директора (Узбекистан)*

Козырева Ольга Анатольевна, *кандидат педагогических наук, доцент (Россия)*

Лю Цзюань, *доктор филологических наук, профессор (Китай)*

Малес Людмила Владимировна, *доктор социологических наук, доцент (Украина)*

Нагервадзе Марина Алиевна, *доктор биологических наук, профессор (Грузия)*

Нурмамедли Фазиль Алигусейн оглы, *кандидат геолого-минералогических наук (Азербайджан)*

Прокопьев Николай Яковлевич, *доктор медицинских наук, профессор (Россия)*

Прокофьева Марина Анатольевна, *кандидат педагогических наук, доцент (Казахстан)*

Ребезов Максим Борисович, *доктор сельскохозяйственных наук, профессор (Россия)*

Сорока Юлия Георгиевна, *доктор социологических наук, доцент (Украина)*

Узаков Гулом Норбоевич, *кандидат технических наук, доцент (Узбекистан)*

Хоналиев Назарали Хоналиевич, *доктор экономических наук, старший научный сотрудник (Таджикистан)*

Хоссейни Амир, *доктор филологических наук (Иран)*

Шарипов Аскар Калиевич, *доктор экономических наук, доцент (Казахстан)*

Художник: Евгений Шишков

Верстка: Павел Бурьянов

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Неврюзина Э. И.

Процедуры слияния и поглощения компаний . 547

Недведцкий В. М., Лукашенко Н. А.

Естественные монополии как объект государственного управления..... 551

Никитюк Ю. В., Денисевич Е. И.,**Меркушова Н. И.**

The approaches of criteria option for evaluating the effectiveness of the personnel control system in company 554

Николаева Е. В.

Анализ законопроектов введения налога на роскошь в Российской Федерации 557

Потеряхина Т. П.

Особенности практики страхового андеррайтинга в России..... 559

Прокова Е. А., Терещенко А. В.

К вопросу об индикаторах оценки результативности территориального маркетинга..... 562

Пыжова Л. А.

Управление развитием персонала как фактор роста эффективности труда..... 565

Рабцевич А. А., Кириченко С. А.

Основы производственной санитарии и техники безопасности 568

Рахманина Л. А.

Систематизация способов оценки эффективности коммерческих организаций и построение комплексной модели эффективности коммерческих организаций 569

Репин А. В.

Отзыв лицензии как основная угроза экономической безопасности в банковской сфере 572

Рябова М. А.

Пути повышения платежеспособности хозяйствующего субъекта..... 575

Сафиканов Р. Г.

Базель III как реакция на глобальный финансовый кризис..... 578

Сафиканов Р. Г.

Развитие капитальной базы как фактор обеспечения устойчивости 582

Сафронова Ю. Г., Тарханова Е. А.

Оценка тенденций развития рынка банковских вкладов населения в России..... 585

Селиванова Т. А., Атабаева Ш. А.

Разработка производственной стратегии на предприятиях отрасли 588

Смирнова А. В.

Характеристика и тенденции развития мирового рынка информационных технологий в 2008–2013 гг..... 590

Солодовникова А. И.

Управление системами оплаты труда и вознаграждение персонала..... 593

Спатарь А. В.

Эффективность государственной службы и критерии эффективности..... 595

Старков В. Г.

Предпринимательский потенциал в развитии нефтехимических производств 598

Стасенкова Я. С.

Пути повышения результативности предпринимательской деятельности организации здравоохранения 602

Трошина К. Э. Проблема оппортунизма менеджеров и механизмы управления оппортунистическим поведением 605	Челмакина Л. А., Володина Е. Н. Проблемы ипотечного кредитования в Республике Мордовия 630
Трошина К. Э. Энергетика как элемент инженерной инфраструктуры города 610	Чугунова О. А., Тимофеева Н. А. Создание стратегических карт менеджеров.... 632
Улашев И. О., Темирова М. Т, Ядгарова Ю. И. Приоритеты привлечения инвестиций в инновационной экономике Узбекистана 613	Шакирова Г. Ш. Повышение эффективности корпоративного управления на предприятиях в условиях модернизации экономики 635
Федоров В. А. Перспективы развития городского пассажирского транспорта в городах, ориентированных на человека (на примере Санкт-Петербурга) .. 616	Шегурова В. П., Ведякова И. В. Развитие законодательного регулирования оплаты труда в современных условиях 637
Федоров В. А. Роль социального положения жителей крупных городов в развитии систем городского пассажирского транспорта (на примере Санкт-Петербурга)..... 620	Шегурова В. П., Пивкина Е. И. Аудит кредитных операций на предприятии... 640
Федоров В. А. О возможностях моделирования туристских транспортных систем 622	Шигабутдинова Л. Р. Перспективы развития земельного девелопмента в Орловской области 643
Федоров В. А. Научный подход к проблеме развития систем городского пассажирского транспорта..... 624	Щеникова Е. В. Разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности учебных заведений РФ на примере МГУПП 645
Хомова Н. Д. Развитие Поволжского региона в условиях изменения экономических традиций и перспектив 628	Юферова А. А, Аникин А. В. Организация общего центра обслуживания как способ оптимизации бизнес-процессов на предприятии 647

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Процедуры слияния и поглощения компаний

Неврюжина Эльмира Искандеровна, студент

Московский государственный университет экономики, статистики и информатики

По итогам последних лет, заключенных договоров, наиболее заметным из которых является, безусловно, вступление в ВТО, не остается сомнений по части степени конкуренции, с которой придется столкнуться российским компаниям.

Небезызвестно, допустим, что зарубежные банки имеют более привлекательные условия кредитования, высокий уровень сервиса и маркетинговой политики.

Большинство успешных компаний, чьи названия и реклама находится на слуху, как ни странно, тоже принадлежит иностранному сектору. Крупным отечественным компаниям, чтобы выжить, необходимо консолидироваться, чтобы повысить свою капитализацию.

Поэтому в связи с проникающим воздействием мировых успешных проектов в Россию, выявляется прямая необходимость в осуществлении процедур слияния

и поглощения компаний (далее *M&A* — *Mergers and Acquisitions*).

2012 год стал поворотным для российского рынка M&A — его без преувеличения можно назвать историческим годом. (рис. 1). Общая сумма сделок по слияниям и поглощениям в России увеличилась более чем вдвое, достигнув 139,1 млрд долл. США. [2]

В соответствии с российским законодательством под слиянием компаний понимается реорганизация двух или более юридических лиц в одно, права и обязанности каждого из которых переходят к вновь возникшему юридическому лицу в соответствии с передаточным актом. [1]

Приобретение или поглощение — это процесс, при котором одна компания получает контроль над другой путем приобретения контрольного пакета акций с правом голоса. [1]

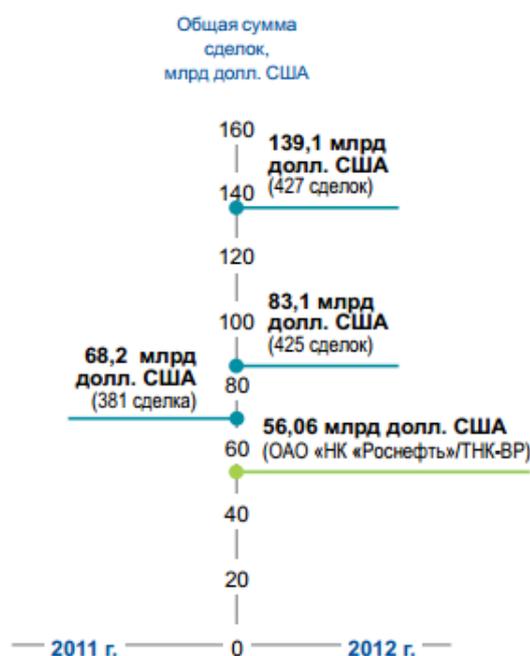


Рис. 1. Общая сумма сделок по слиянию и поглощению в России, млрд. \$ США

Основным прецедентом данных операций является так называемый эффект синергии, при котором ценность объединенного предприятия становится больше, нежели та, которая была до объединения как сумма отдельных частей фирм.

Приобретения и слияния могут принимать следующие формы: горизонтальная интеграция, вертикальная интеграция, диверсификация.

Горизонтальная интеграция имеет место при объединении компаний одной области функционирования на определенном этапе производственного цикла.

Вертикальная — предполагает объединение предприятий, функционирующих в одной сфере, но на различных этапах производственного цикла.

И, наконец, диверсификация имеет место в случаях абсолютно асимметричных компаний, как по роду деятельности, так и по уровню производства.

Слияниям и поглощениям также отведена очень важная роль в теории современного менеджмента, в которой они являются основными стратегиями по обеспечению компании неорганического, т. е. внешнего роста.

Если компании грозит поглощение другой фирмой, то к этому процессу надо очень хорошо подготовиться: либо начать разрабатывать противозахватные меры, хорошо апробированные в мировой практике, либо добиваться выгодных условий поглощения и выйти победителем из этой ситуации.

Вообще, в данном вопросе необходимо разобраться в мотивах слияния, ведь именно они отражают причины, по которым совокупность компаний после объединения стоят дороже, чем по отдельности. Действительно, рост капитализированной стоимости новообразовавшейся компании является главной целью большинства слияний и поглощений.

Говоря о мотивах слияний и поглощений, не стоит забывать о следующих факторах: повышение качества управления, финансовую экономию за счет транзакционных издержек, налоговые мотивы, диверсификацию производства, разницу в рыночной цене компании и стоимости ее замещения, стремление повысить политический вес руководства компании, личные мотивы менеджеров. [3]

Важно понимать, что деловые решения, принимаемые высшими менеджерами, основываются, прежде всего, на экономической целесообразности. Однако почти всегда в противовес можно привести примеры, когда эти же решения базируются на личных мотивах, управляющих без опоры на экономический анализ. Расширяя рамки корпорации можно повысить и сферу собственного влияния, и, соответственно, повысить планку заработной платы. Поэтому, не стоит забывать, что процедуры объединения компаний не всегда носят чисто экономический характер.

Для того, чтобы слияние или поглощение прошло максимально успешно, необходимо соблюдение некоторых ключевых моментов:

1. Правильность выбора организационной формы сделки;
2. Обеспечение четкого соответствия сделки антимонопольному законодательству;
3. Достаточный объем финансовых ресурсов для осуществления сделки;
4. Определение ключевого руководящего состава в новой организации;
5. Включение в процесс слияния, помимо высшего, средний управленческий персонал.

Важное место имеет анализ эффективности слияний и поглощений. Покупку компании невозможно поставить на одной позиции с покупкой жилья или предмета обихода. Для оценки такой сложной сделки используются разные подходы. Для того, чтобы понять насколько эффективными бывают сделки M&A, стоит рассмотреть конкретные примеры и оценить степень воздействия преобразований в разных секторах экономики.

Самым актуальным вопросом при осуществлении сделки в период любой фазы экономической активности является вопрос относительно прироста стоимости компаний по результатам закрытия сделки и интеграции приобретенного актива. Так, консалтинговая компания The Boston Consulting Group выделила три основных фактора успешности сделки:

1) Стратегический фокус. Данная категория предполагает необходимость наличия у организации четко выстроенного стратегического плана (включает в себя как органический рост, так и рост за счет поглощений) и следующих мотивов для проведения сделки:

- приобретение новых возможностей;
- построение новой бизнес модели;
- снижение издержек;
- улучшение позиции на рынке.

2) Объективность оценки. Этот элемент подразумевает объективность процесса при определении цены покупаемого бизнеса за счет:

- детального анализа тенденций развития приобретаемого бизнеса;
- оценки стоимости отвлечения ресурсов;
- издержек бездействия (действия) конкурентов;
- установления верхнего и нижнего уровня цен.

3) Продуманный план интеграции. Покупающая компания должна иметь детальный план со сроками по интеграции купленной компании, включающий:

- объяснение целесообразности сделки всем заинтересованным лицам;
- создание обособленной команды по интеграции;
- мониторинг процесса интеграции;
- проактивный подход к процессу интеграции. [4]

Ярким примером посткризисного периода осуществления сделок M&A является деятельность ОАО «Сбербанк России». «Сбербанк» являлся и продолжает активно совершенствоваться на финансовом поприще, рыночная капитализация по состоянию на 4 квартал 2012 года составляла порядка 60 млрд. \$. С 2011

по 2012 «Сбербанк» активно совершал значимые операции M&A:

1) Приобретение инвестиционно-банковской компании «Тройка Диалог» в марте 2011, стоимость сделки — 1 млрд. долл. США;

2) Приобретение Volksbank International (VBI) в сентябре 2011, стоимость сделки — 585 млн. евро;

3) Приобретение DenizBank AS в июне 2012, стоимость сделки — 2,8 млрд. евро.

Основными мотивами покупки данных компаний явилась реализация намеченной Сбербанком стратегии до 2014 года. Стоит отметить, что наступление кризиса и его последствия позволили банку не только укрепить свои рыночные позиции на рынке вкладов населения РФ, но и приобрести три вышеупомянутых актива по заниженной (по сравнению с предкризисным периодом) стоимости.

Благодаря приобретению «Тройки Диалог» «Сбербанку» удалось успешно и без больших затрат выйти на рынок инвестиционно-банковских продуктов и услуг, а в последствии, стать лидером в области управления активами и занять второе место на рынке акционерного (ЕСМ) и заемного (ДСМ) капиталов.

После покупки VBI Сбербанк обеспечил себе выход на рынок Центральной и Восточной Европы, осуществив намеченную в соответствии со стратегическим планом диверсификацию чистой прибыли.

Купленный в июне 2012 года DenizBank стал крупнейшим зарубежным активом Сбербанка, диверсифицировав его активы.

Таким образом, можно проследить серию хорошо структурированных и экономически целесообразных сделок M&A, проведенных в послекризисный период 2011–2012 годов. Эти действия являются наглядным примером грамотного подхода в столь непростой процедуре. «Сбербанк» успешно реализовал намеченный стратегический план по выходу на новые рынки и диверсификации рисков бизнеса, а также занял лидирующее положение на рынках корпоративного и инвестиционно-банковского обслуживания.

На слуху у многих нашумевшая сделка по приобретению ОАО «НК Роснефть» компании ТНК-ВР на сумму 56 млрд. \$. Эта сделка является самой крупной за всю историю M&A в России. (рис. 2).

Помимо того, можно выделить взаимодействие ОАО «НК Роснефть» и ООО «НГК ИТЕРА», которые объединили свои газовые активы в соответствии с договором о стратегическом сотрудничестве.

Учитывая, что Россия обладает огромными запасами углеводородов, многие крупные международные нефтяные компании активно ищут возможности для инвестирования в российском секторе нефти и газа.

По мере развития нефтяного сектора в целом, крупные российские игроки будут все более активно заниматься вопросами оптимизации своих портфелей. Российский нефтегазовый рынок уже в настоящем активно претерпевает консолидацию, соответственно, велика вероятность скорейшего появления, под началом крупных представителей, более значимых игроков нефтегазового рынка. (рис. 3)

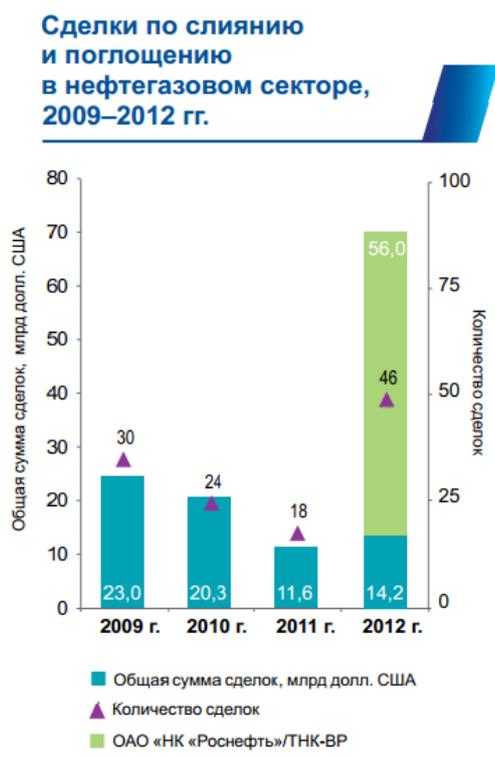


Рис. 2. Сделки по слиянию и поглощению в нефтегазовом секторе, 2009–2012

10 крупнейших сделок в нефтегазовом секторе в 2012 году						
Объект сделки	Сектор	Покупатель	Продавец	Приобретенная доля, %	Сумма сделок, млн долл. США	
1	Имилорское, Западное имилорское и Источное месторождения	Добыча	ООО «ЛУКОЙЛ-Западная Сибирь»	Государственный аукцион	n/a	1 650
2	WINGAS, WIEH, WIEE, Astora and Wintershall Noordzee B.V.	Торговля	ОАО «Газпром»	BASF SE	50,0%	1 500
3	ЗАО «Нортгаз»	Добыча	ОАО «НОВАТЭК»	R.E.D.I. Holdings (Фархад Ахмедов)	49,0%	1 375
4	«НГК «ИТЕРА»	Добыча	Роснефть	Itera Holdings Ltd	51,0%	1 316
5	Corporacion Venezolana del Petroleo	Добыча	Роснефть	Petróleos de Venezuela, S.A.	40,0%	1 100
6	ЗАО «Геотрансгаз», ООО «Уренгойская газовая компания»	Добыча	АЛРОСА	«ВТБ Капитал»	90,0%	1 037
7	НПЗ Petroplus Holding	Переработка	Gunvor Group	Petroplus Holdings AG	100,0%	800
8	ISAB S.R.L.	Переработка	ОАО «ЛУКОЙЛ»	ERG SpA	20,0%	524
9	НПЗ Petroplus Holding в Антверпене	Переработка	Gunvor International B.V.	Petroplus Refining Antwerp NV	100,0%	500
10	ОАО «Орскнефтеоргсинтез»/ ОАО «Северноенефтегаз»	Переработка/ добыча	Не раскрывается	ТНК-BP	71,1% & 100,0%	450
Общая сумма 10 крупнейших сделок ⁽¹⁾						10 252
% от общей суммы сделок в нефтегазовом секторе ⁽¹⁾						72,3%

Рис. 3. Десять крупнейших сделок в нефтегазовом секторе в 2012 году

В данной работе были отмечены наиболее успешные сделки M&A, однако не стоит забывать, что всегда есть обратная сторона медали. Так, по данным исследования Price Waterhouse, за последнее десятилетие порядка 61 % всех слияний не окупает вложенных в них средств. 57 % компаний, которые были образованы по результатам слияний или поглощений, отстают по показателям своего прежнего развития, что приводит к последующей реорганизации корпоративных единиц.

Причинами, послужившими распаду объединенных компаний, являются:

— Неверная оценка поглощающей компанией привлекательности рынка или рыночной позиции компании-цели поглощения;

— Несоразмерность инвестиций, вкладываемых в осуществление сделки;

— Ошибки, допущенные в процессе реализации самой сделки.

Таким образом, M&A сделки создают экономические выгоды для компаний, если способны обеспечивать конкурентные преимущества, которые укрепляют позиции и увеличивают долю на занимаемом сегменте рынка. Данные операции стоит производить только в том случае, если выгоды превосходят издержки слияния. И, конечно же, не стоит недооценивать и откладывать в долгий ящик решение стратегических, организационных и кадровых вопросов.

Список источников

1. Савинская Н. А. «Слияния банков». Издательский дом «Руда и Металлы» 2001 г.
2. <http://www.kpmg.com/Рынок М&А в России>
3. <http://dis.ru/«Слияния и поглощения»>
4. <http://www.bcg.ru/>

Естественные монополии как объект государственного управления

Недведцкий Вадим Марьянович, ассистент;
Лукашенко Николай Анатольевич, ассистент
Полесский государственный университет (г. Пинск, Белоруссия)

В статье выполнен анализ основного закона, регулирующего отношения в сфере естественных монополий. Изучены особенности функционирования естественных монополий в современной Беларуси. Делается вывод о необходимости государственного регулирования их деятельности.

Ключевые слова: естественная монополия, государственное регулирование, тарифная политика, контроль.

Естественные монополии как ключевой элемент экономики общественного пользования в рамках рыночных способов ведения хозяйства обладают определенными свойствами и попадают под особый контроль и управление со стороны государства. Наиболее важным аспектом регулирования их деятельности является цена и ее составляющие.

Немало исследований посвящено изучению деятельности естественных монополий: правовому регулированию и особенностям ценообразования — А. Никифоровой, В. Студенцова, А. Городецкого, Ю. Павленко, Н. Матвеевой, Ю. Метелевой, В. Венгера и др.

В общем, под государственным регулированием экономики понимается целенаправленная деятельность государства в лице соответствующих органов, которые посредством разных способов, приемов, форм и методов обеспечивают достижение поставленной цели и решение экономических и социальных задач соответствующего этапа развития экономики. Это определение также может быть применено к государственному регулированию процесса ценообразования, так как цена является ведущим фактором, влияющим на результаты функционирования национальной экономики.

В ЭЭС сформулированы принципы регулируемого ценообразования, которые могут быть использованы в практике Республики Беларусь, и состоят в следующем:

- регулируемые цены должны быть максимально рыночно ориентированными;
- рыночная ориентированность достигается путем одновременного наличия в отрасли регулируемых и рыночных цен;
- как производителю, так и потребителю предоставляется право выбора между регулируемой и рыночной ценой (данное право производитель получает при наличии у него лицензии на поставку);
- правила регулируемого ценообразования равны для компаний с любой формой собственности;
- цены должны обеспечить интересы производителя продукции или услуг — средние издержки + средняя прибыль;
- цены должны способствовать организации эффективного производственного процесса и снижению себестоимости продукции или услуг;

— регулируемые цены должны обеспечить интересы потребителя [2].

Многие страны имеют развитые системы железнодорожного и трубопроводного транспорта, линии передачи тепловой и электрической энергии, централизованное водоснабжение и водоотведение, услуги электрической и почтовой связи общего пользования, аэропорты, транспортные терминалы, порты, которые в значительной степени интегрированы между собой. В современных условиях государства самостоятельно определяют направления, условия, принципы функционирования данных социально и экономически необходимых отраслей народного хозяйства.

Основной нормативно-правовой акт, регулирующий деятельность естественных монополий в странах СНГ, это закон «О естественных монополиях». Данный закон практически идентичен для каждой из стран СНГ — термин «естественная монополия» звучит одинаково; однако имеется и ряд отличий, например в Киргизии введено дополнительное определение «разрешенная монополия». Важно отметить, что предприятия, относящиеся к естественным монополиям в данных странах, осуществляют похожую деятельность, однако с точки зрения законодательства имеются свои особенности в сферах деятельности субъектов естественных монополий.

Большинство постсоветских государств имеют свои особенности в осуществлении государственного контроля исследуемых сфер деятельности. Законодательством Украины правила государственного контроля не определены. В Республике Беларусь, Российской Федерации, Киргизии ведется контроль за сделками по приобретению права собственности на основные средства, не предназначенные для регулируемой деятельности, контроль за инвестициями в нерегулируемую деятельность и контроль за полным или временным отчуждением основных средств, применяемых в регулируемой деятельности. Только в Российской Федерации и Киргизии контролируются сделки, сумма по которым превышает 10% стоимости собственного капитала субъекта естественной монополии по последнему утвержденному балансу, а в Беларуси — 10% стоимости чистых активов по последнему балансу. В Казахстане контролируется отчуждение имущества, если его балансовая стоимость более 0,05% стоимости ак-

тивов в соответствии с балансом на начало текущего года, а также наем имущества для регулируемой деятельности, балансовая стоимость которого более 0,03% стоимости активов. В Азербайджане государство регулирует сделки по приобретению права собственности на основные средства, не предназначенные для регулируемой деятельности, если балансовая стоимость имеющихся основных средств превышает 10% суммы уставного капитала по последнему утвержденному балансу [5].

Правовое регулирование как одно из основных составляющих государственного регулирования деятельности естественных монополий направлено на создание определенных ограничивающих рамок деятельности монополий. Базовой задачей регулирования является доведение тарифов монополий к экономически оправданному уровню издержек. Из таблицы 1, в которой показаны индексы цен на продукцию естественных монополий по отношению к предыдущему году, и таблицы 2, демонстрирующей динамику и процент прироста тарифов на услуги естественных монополий за 2005–2012 гг. по отношению к соответствующим периодам, заметна постоянная динамика цен.

Тот факт, что тарифы в Беларуси растут, доказывает, что рост тарифов вносит значительный вклад в инфляционные процессы и является их важнейшим компонентом. Быстрый и значительный рост цен электро-, газо-, водоснабжение и канализацию и отопление обуславливает необходимость изучения обоснованности затрат (к примеру, на заработную плату, инвестиционную деятельность, социальные выплаты и т.д.) и соответствия качества предоставляемых услуг и продукции установленному уровню цен.

Государством создаются органы, осуществляющие регулирование деятельности естественных монополий и отвечающие за обеспечение желаемого баланса интересов потребителей и производителей товаров и услуг. Таким органом в Республике Беларусь является республиканский орган государственного управления, на который в соответствии с законодательством возложены функции по обеспечению противодействия монополистической деятельности и развитию конкуренции. Вышеупомянутый законодательный орган формирует и ведет Государственный реестр субъектов естественных монополий; определяет методы регулирования применительно к конкретному субъекту естественной монополии; контролирует в пределах своей компетенции соблюдение законодательства; вносит предложения по совершенствованию законодательства в рамках своей компетенции и осуществляет иные функции, предусмотренные законодательством.

Законом Республики Беларусь «О естественных монополиях» также предусмотрено: если деятельность субъектов естественных монополий направлена на удовлетворение потребностей отдельного региона, то функции регулирования деятельности субъектов естественных монополий, могут быть делегированы в установленном законодательством порядке местным исполнительным и распорядительным органам [1].

В последнее время принимаются решения о значительном повышении внутренних цен на природный газ, электроэнергию, железнодорожные тарифы с одновременным формированием конкурентной среды [3], что отразилось на конкурентоспособности белорусских

Таблица 1. Индексы цен производителей промышленной продукции за 2005–2012 гг., %

Отрасль промышленности	Период							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	114,0	115,0	134,3	117,5	125,2	132,4	248,8	103,6

Примечание — на основании данных статистического сборника «Промышленность Республики Беларусь».

Таблица 2. Динамика индексов потребительских цен на услуги в Беларуси и их прирост за 2005–2012 гг., %

Отрасль промышленности	Динамика индексов потребительских цен на услуги в Беларуси						Прирост индексов потребительских цен на услуги в Беларуси					
	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2005	2008	2009	2010	2011	2012
Услуги (всего)	111,5	116,2	111,9	106,0	164,9	136,1	11,5	16,2	11,9	6,0	64,9	36,1
электроснабжение	118,0	129,4	119,3	100,0	137,9	123,7	18,0	29,4	19,3	-	37,9	23,7
газоснабжение	118,0	190,9	102,8	100,0	188,1	-	18,0	90,9	2,8	-	88,1	-
водоснабжение и канализация	120,2	116,0	124,6	100,7	135,9	171,7	20,2	16,0	24,6	0,7	35,9	71,7
отопление	89,4	100,1	121,3	107,8	124,4	115,3	-10,6	0,1	21,3	7,8	24,4	15,3

Примечание — на основании данных статистического сборника «Беларусь и Россия» и ежеквартального бюллетеня «Беларусь и страны СНГ».

предприятий (также и предприятиях других стран) на внутреннем и внешнем рынках. Однако хорошо известно, что относительно низкие тарифы на энергоносители и грузовые перевозки, являются предпосылкой развития обрабатывающей промышленности.

Особенности формирования тарифов в Беларуси на электрическую и тепловую энергию от источников ГПО «Белэнерго» соответствуют существующей вертикально-интегрированной структуре управления электроэнергетической отраслью, когда субъектом хозяйствования осуществляется полный технологический цикл от производства энергии до ее сбыта потребителю. При такой организационной структуре управления электроэнергетической отраслью тарифы формируются и декларируются для конечных потребителей на полезноотпущенную энергию и включают затраты на производство, передачу, распределение и сбыт энергии [6].

Важно отметить, что имеющееся в стране перекрестное субсидирование искажает ценовые ориентиры для населения и ведет к неэффективному потреблению энергоресурсов. По сути, оно является скрытым налогом и влияет на конкурентоспособность отечественных предприятий.

Совершенствование тарифной политики в электроэнергетике предполагает поэтапное сокращение перекрестного субсидирования в тарифах с целью обеспечения рационального использования энергии. Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 23.01.2013 №52 предусмотрено применение для населения дифференцированных тарифов на электрическую энергию в зависимости от объемов электропотребления в месяц [4].

Изменения также затронули и сферы коммунальных услуг и услуг почтовой связи. Предполагается, что тарифы на услуги ЖКХ в Беларуси будут индексироваться ежеквартально: 1 марта, 1 июня, 1 сентября и 1 декабря, но не более чем на 5 долларов. Совету министров Беларуси поручено осуществлять регулирование тарифов

на тепло, газ и электроэнергию. Кроме того, в последнее время в республике на 9,4% выросли тарифы на оказываемые физическим и юридическим лицам услуги связи. К примеру, тариф на пересылку простых писем, почтовых карточек и бандеролей, чей вес составляет менее 20 граммов, повышается до 2100 рублей (с учетом НДС), а для юридических лиц и ИП — до 1750 рублей.

На современном этапе функционирования экономики, тарифная политика должна уходить от перекрестного субсидирования, что обеспечит в ближайшее будущее важную стратегическую задачу — снижение нагрузки на предприятия в расчетах за энергоносители. Оплата населением электроэнергии на уровне 100% ее себестоимости позволит снизить тарифы для промышленности и это благоприятно скажется на экономике в целом, так как себестоимость производимой предприятиями продукции включает затраты на электроэнергию. Снижение себестоимости приведет к улучшению, как конкурентоспособности продукции, так и конкурентоспособности предприятия в целом.

Следует иметь в виду, что решение о постепенном повышении тарифов для населения принято с четким соблюдением принципов проводимой в стране социально ориентированной политики государства, что выражается в привязке роста платежей за жилищно-коммунальные услуги к темпам роста заработной платы и других доходов населения.

Таким образом, государственный контроль и регулирование деятельности естественных монополий должны быть направлены как в ближайшее будущее, так и в долгосрочной перспективе на доведение цен и тарифов к экономически обоснованному уровню; поддержание функционирования жизнеобеспечивающих инфраструктур; обеспечение надлежащего качества услуг; соответствие планов развития субъектов естественных монополий планам развития страны.

Литература:

1. Закон «О естественных монополиях» стран СНГ.
2. Метелкина, К., Естественные монополии: регулирование, энергетические отрасли, зарубежный опыт/Метелкина К. // Экономика Финансы Управление. — ноябрь 2012.
3. Новиков, В. Е., Дербенева Г. Ф. Государственное регулирование цен как инструмент экономической политики России/Новиков В. Е., Дербенева Г. Ф. // Научный эксперт ежемесячное сетевое научное издание, выпуск 10, 2013 г. с. 5—14.
4. Постановление Совмина Республики Беларусь от 23 января 2013 г. №52 «О некоторых вопросах снижения затрат на оказание жилищно-коммунальных услуг и внесении дополнений и изменения в постановления Совета Министров Республики Беларусь от 25 августа 1999 г. №1332 и от 4 февраля 2011 г. №138».
5. Сальков, Д. А., Особенности правового регулирования деятельности естественных монополий постсоветских государств/Сальков Д. А. // Механізм регулювання економіки. — 2011. С. 67—70.
6. Электронный ресурс: Тарифная политика Республики Беларусь.

The approaches of criteria option for evaluating the effectiveness of the personnel control system in company

Никитюк Юлия Викторовна, студент;
Денисевич Елена Ивановна, доцент;
Меркушова Наталья Ивановна, кандидат экономических наук, доцент
Дальневосточный федеральный университет (г. Владивосток)

It is common knowledge that efficiency of social production depends on the effectiveness of the personnel control system of each company. There are diverse approaches that help to evaluate the effectiveness of this system for the organization. Owing to these approaches the director of the company can estimate the work of the whole staff. In addition, the high manager can compare different indicators together. This will allow him to see the whole situation and assume measures for changing it for the better.

Key words: *personnel management, personnel control system, criteria of the effectiveness, the approaches of criteria option.*

The competitive struggle has been increasing for the last 5 years in the Russian market. Companies try to improve their market position and their competitive advantages. It happens due to minimization of costs and increasing the effectiveness of the personnel control system. In spite of the skilled administrative staff and well-developed strategy, nevertheless the main work is done by average executives. It depends on the achieved aims for the requested period of time in the company.

First of all, it is necessary to draw your attention to definition «personnel management». So, the personnel management is a system of different activities of high managers or the whole staff.

The personnel management has two functions:

1. control of employees activity;
2. computational and analytical work with digital information (calculation of staff requirements, determination of staff cost, analysis of personnel and making staff list).

The personnel management consists of three levels. These are operational, tactical and strategic levels. The operational level represents all functions of HR-department, beginning with data analysis and finishing calculation of staff cost. The tactical level highlights the relationship among staff and the organization as a whole. The strategic level focuses on the relationships and information within the organization. This level is designed for improving readiness to competitive struggle, supporting of business strategy and providing of forecasting of external environment elements.

Let's consider other definition of personnel management. The personnel management is purposeful activity of top executives and middle managers. Their activity is developing the strategy of personnel policy, principles and methods of personnel management.

However, staff is one of the most complex control object of the organization as opposed to material factors of production. Besides, staff make decisions and assess the requirements critically for them. The staff also have subjective in-

terests and they are extremely sensitive to the impacts of top management.

Talking about the effectiveness of personnel control system, it is advisable to consider the personnel control system as part of the efficiency of social production, as labor which is one of the most important factors of production for any company. In economic theory, efficiency is considered to be based on the goals of the company. Frankly speaking, the effectiveness is related to correlation of value of the result and costs.

It is generally assumed that the personnel control system consists of several aspects. These are recruitment, training and development of staff; remuneration and motivation system.

According to some foreign scientists, the companies with high strategic abilities (strategic potential) have more stable market position and higher efficiency in comparison with other companies in this sphere.

Nevertheless, the personnel control system ensures increasing of stock's value up to 10–15% [1].

As a rule, there are three approaches for criteria option for the effectiveness of the personnel control system evaluating [2].

1. The followers of the first approach suppose that the most significant indicators are criteria-based that established on final results of business.

2. The followers of the second approach guess that criteria indicators must show effectiveness and complexity of direct labor.

3. Other group of scientists suggests that the effectiveness of the personnel control system has to be determined with organization and working motivation; social and physical climate of collective.

As indicators of criteria are offered such like these: 1) staff turnover; 2) skill level; 3) the cost of employees session trainings; 4) costs on social programs, etc.

G. V. Savitskaya considers that the main indicators of the using of labor are labor utilization and labor hours, labor productivity and relative indexes on salary.

G. V. Savitskaya offers to carry out the analysis with the help of the following steps [3]:

1. estimation of labor supply and the calculation of indicator for determination of man power changing;
2. analysis of the effectiveness of working time;
3. estimation of labor production;
4. analysis of costs on salary;
5. search of growth rate correlation and salary.

According to A. U. Kibanov, there are different objectives for determination of the economic efficiency. The economic goal is to get profit from the sale of products or services in the specified amount and the required level of quality. The scientific and technical goal is in providing with an essen-

tial level of scientific and technical products (services). The main aspect of this goal is constant improvement of labor productivity by means of applying on technical innovations. The productive goal is to ensure the planned amount of products and services with specified level of quality and smooth production flow. The commercial goal is to ensure products (services) selling, as well as to make the results of researches and design projects within predetermined deadlines. The social goal is to provide organization with personnel. It is very important to be able of finding the ways for effective using of personnel in the company. The personnel should feel that the company takes care of their professional and social development. The social goal is considered from

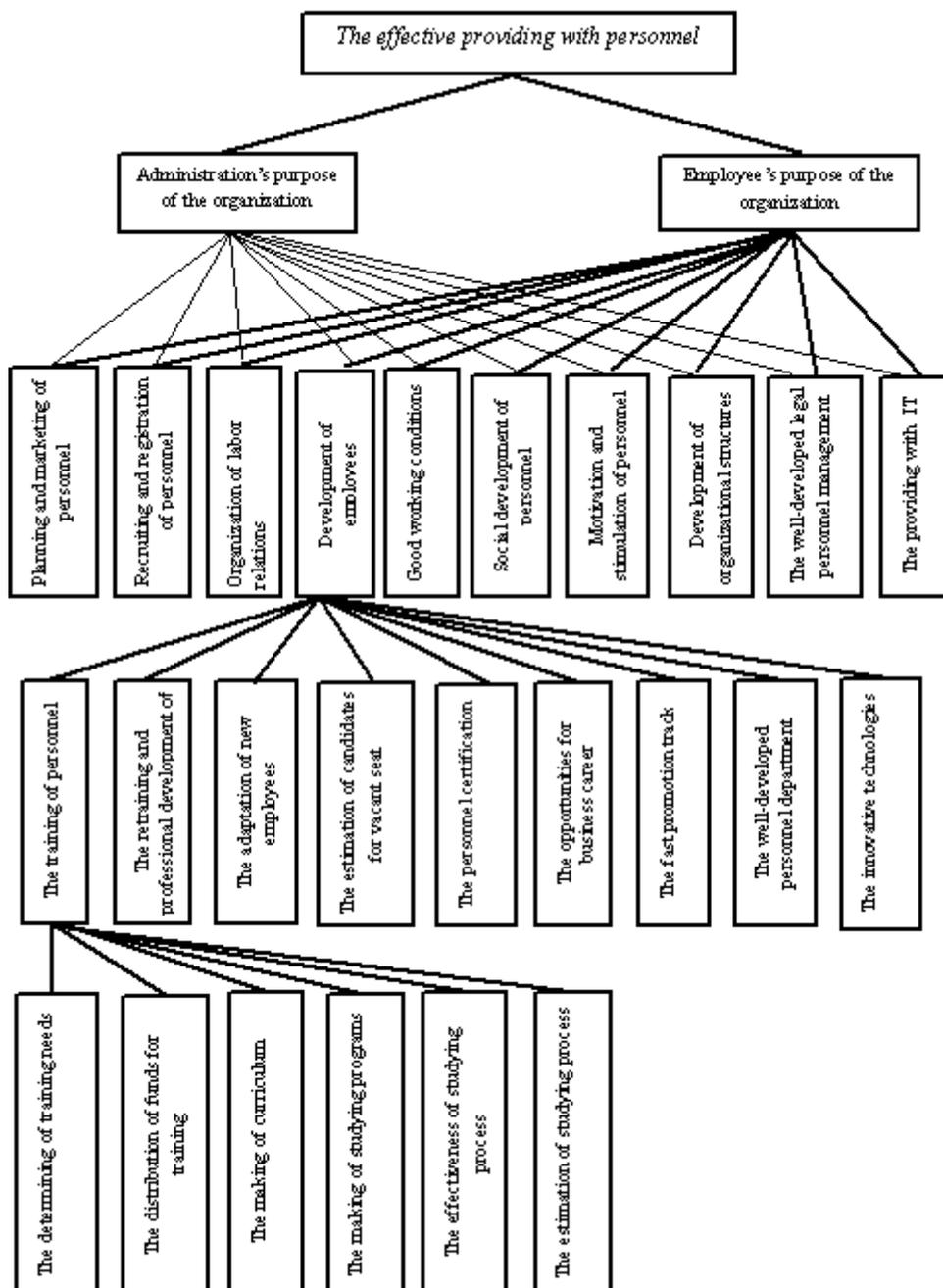


Fig. 1. Example of goal decomposition

two sides: 1) administration's position when it comes to employees hiring; 2) employees' position when it comes to their desire to work in the company. If the company wants to achieve the general aim, first of all it has to choose goals of I, II, III levels [4].

Targets of workers, hired for working, are to be presented in the picture 1. So, if the company administration sets goals to create normal conditions to use professional and social development staff effectively, in this case the employee is a consumer of these conditions.

We can see example of goal decomposition in the picture 1. There are three types of goals. These are the goals of 1, 2, 3 level. And the highest and the most important goal is general goal. It's presented at the top and in the middle of the picture 1. The goals of employee and employer should coincide together. It helps the organization to reach all its goals with minimum costs and to increase its efficiency as much as possible.

Nowadays, the personnel control system consists of personnel department, training department, department of labor and wages, department of social development and other departments of social infrastructure; occupational safety and safety measures department, social department, department of environmental protection, legal department, methods development, functional department, administrative department, scientific and technical department, patent and license department, designed department.

The functional approach must be considered together with systems approach. The value analysis has its certain properties. This approach helps to analyze external and internal environment of the organization.

The value analysis allows determining the state of functioning and trends of administrative development of each employee or the whole department. The value analysis helps to reveal the costs that are necessary in specified amount for the company.

According to Dave Ulrich, there are some efficiency indexes of the personnel control system [5]:

- measure of productivity for one employee;
- costs and other results during special trainings;
- skills of employees, loyalty and staff morale;
- rate of business processes before and after innovation.

According to John Phillips, the efficiency indexes of the personnel control system are determined in the following way [5]:

- estimation of investments in HR departments = costs of staff service/operational costs;
- estimation of investments in HR departments = costs of staff service/number of employees;
- an index of absenteeism = absences + number of employees have dismissed unexpectedly;
- an index of satisfaction = the number of employees who are satisfied with their work, expressed as a percentage;
- criterion determining unity and harmony among employees within the organization.

We have to establish the fact that there is no common approach for evaluation of the effectiveness of the personnel control system in the organization. It is to be noted there are available methodical and methodological approaches of national and international researches that require obligatory correction for spatial and temporal factors in this direction taking into account transitory and spatial factors.

References:

1. Shekshnya C. V. Personnel management of the modern organization. Business School Intel-Synthesis. Moscow, 2010, pp. 259.
2. Personnel management. Egorshin A. P. Nizhni Novgorod, 2011, pp. 720.
3. Savitskaya G. V. Theory of business analysis, 2007, pp. 288.
4. Kibanov A. The foundations of personnel management. Ya. Infra-M. 2011, pp. 304.
5. Personnel Management. Moscow. Infra — M. 2009, pp. 396.

Анализ законопроектов введения налога на роскошь в Российской Федерации

Николаева Екатерина Викторовна, аспирант
Российский университет дружбы народов (г. Москва)

Статья посвящена анализу законопроектов введения налога на роскошь в Российской Федерации. Проанализированы основные положения законопроектов о введении налога на роскошь на территории Российской Федерации, выделены их слабые и сильные стороны. Дана оценка эффективности применения положений законопроектов. Рассмотрены основные проблемы введения налога на роскошь в Российской Федерации.

Ключевые слова: налог, налогообложение, налог на роскошь, предметы роскоши, сверхдоход, законопроект, закон.

Вариантом борьбы с социальным неравенством общества, а так же в целях пополнения федерального бюджета в наиболее кризисные периоды, государства применяют специальные меры, направленные на выравнивание уровня налоговой нагрузки для всех налогоплательщиков. Одной из таких мер может являться введение налога на роскошь для специальной категории граждан, имеющих в собственности предметы роскоши и получающих сверхдоход. В Российской Федерации вопросы применения налога на роскошь рассматриваются на протяжении более 10 лет (с 2003 года), но только сейчас делаются первые шаги к его реальному использованию.

В рамках настоящей статьи, на основе положений законопроектов о введении налога на роскошь на территории Российской Федерации делается попытка осуществить общий анализ каждого из законопроектов, выделить их сильные и слабые стороны; а также дать оценку возможной эффективности применения положений данных законопроектов.

В 2010 году впервые Государственной Думой Российской Федерации был рассмотрен законопроект №442151–4 «О внесении изменений в часть первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации (в части установления налога на предметы роскоши)» [1]. Налогоплательщиками признавались лица — собственники имущества, признаваемого объектом налогообложения. Объектами налогообложения являлись:

- 1) жилые дома, квартиры, дачи и иные строения, помещения и сооружения, земельные участки (доли в них) стоимостью более 15 млн. рублей;
- 2) автомобили, самолеты, вертолеты, теплоходы, яхты, парусные суда, катера, зарегистрированные в установленном порядке в соответствии с законодательством Российской Федерации, стоимостью более 2 млн. рублей;
- 3) драгоценные металлы, драгоценные камни и изделия из них, произведения живописи и скульптуры стоимостью более 300 тысяч рублей.

Налоговой базой признавалась рыночная стоимость имущества по состоянию на 1 января каждого года. Налоговая ставка варьировалась исходя из предмета налогообложения и рассчитывалась по прогрессивной шкале. При этом все поступления от уплаты данного налога зачислялись бы в федеральный бюджет.

К положительным факторам в случае применения данного налога можно отнести то, что введение данного налога являлось бы эффективным средством корректирования общей системы налогов, особенно в условиях отсутствия прогрессивной шкалы подоходного налога, и способствовало бы развитию Российской Федерации как социального государства, путем внесения большей равномерности в распределение налогов, являясь средством к усиленному обложению более состоятельных лиц.

Однако данный законопроект не учитывал то, что выбранные объекты налогообложения уже являлись налогооблагаемыми (по налогам на имущество для физических и юридических лиц), и, таким образом, реализация предлагаемых изменений привела бы к двойному налогообложению имущества, а также к увеличению налоговой нагрузки на физических и юридических лиц. Кроме того законопроект не содержал положений, определяющих порядок исчисления налога на такие предметы роскоши как драгоценные металлы, драгоценные камни и изделия из них, произведения живописи и скульптуры. Реализация предлагаемых изменений привела бы к возникновению различного рода нелегальных схем ухода от уплаты налога на предметы роскоши, к занижению стоимости различного вида имущества, подпадающего под понятие «предметы роскоши», к расширению теневого рынка. В связи с вышеизложенным, было принято решение об отклонении данного законопроекта.

Следующая попытка введения налога на роскошь на территории Российской Федерации была реализована в 2012 году, путем внесения на рассмотрение Государственной Думой Российской Федерации законопроекта №28997–6 «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации, изменения в статью 13 части первой Налогового кодекса Российской Федерации и изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации (в части введения налога на объекты роскоши)» [2]. Налог на роскошь должен был стать платой за отказ от инвестиций в развитие — в пользу сверхпотребления и тщеславия и не должен был затронуть средний класс.

Согласно положениям законопроекта организации, индивидуальные предприниматели и физические лица, обладающие предметами роскоши на праве собственности,

признавались налогоплательщиками. Отдельно в законопроекте был поименован закрытый перечень категорий граждан, не являющихся плательщиками налога на объекты роскоши. В рамках нового законопроекта предметами роскоши (объектами налогообложения) признавались расположенные на территории РФ:

1) жилые дома, части жилого дома, квартиры, части квартир стоимостью от 30 млн. рублей и выше;

2) дачи и иные жилые строения, помещения и сооружения, а также земельные участки, на которых находятся указанные объекты недвижимости, дачные и садовые земельные участки (а так же доли в них) стоимостью от 30 млн. рублей и выше;

3) объекты незавершенного жилищного строительства вместе с земельными участками, по истечении трехлетнего срока строительства стоимостью от 30 млн. рублей и выше;

4) автомобили, пассажирские морские, речные и воздушные суда: самолеты, вертолеты, теплоходы, яхты, парусные суда, катера стоимостью от 3 млн. рублей и выше.

Налоговой базой в новом законопроекте была определена рыночная стоимость имущества, с учетом принципов осуществления государственной кадастровой оценки объектов недвижимости на основе метода массовой оценки, по состоянию на 1 число первого месяца налогового периода. Налоговая ставка, так же как и в первом рассматриваемом законопроекте, варьировалась исходя из предмета налогообложения и рассчитывалась по прогрессивной шкале.

Данный законопроект по оценкам экспертов мог бы дополнительно обеспечить доходы казны в размере 200 млрд. рублей. Кроме того введение нового налога являлось бы эффективным средством борьбы с социальным неравенством общества.

Однако законопроект не был одобрен Советом Государственной Думы Российской Федерации в связи с несоблюдением требований части 3 статьи 104 Конституции Российской Федерации, а именно: «законопроекты о введении или отмене налогов, освобождении от их уплаты... могут быть внесены только при наличии заключения Правительства Российской Федерации» [3].

Стоит отметить, что в 2013 году к вышеуказанным законопроектам присоединились варианты проектов закона введения налога на роскошь от Минэкономразвития РФ и членов Российского союза промышленников и предпринимателей, где параметры нового вводимого налога примерно совпадали с параметрами налога в рассмотренных выше законопроектах. Однако они так же не имели особого успеха в принятии нового закона, так как существовали определенные недоработки в виде исключения из предметов роскоши драгоценностей, одежды, мебели из-за сложности администрирования; имущества, попадающего под определение роскоши, которым владеет государство и так далее [4].

С 1 января 2014 года на территории Российской Федерации начал действовать новый закон на роскошь в виде

обложения транспортных средств стоимостью свыше 3 млн. рублей. То есть законодатель определил повышенные коэффициенты расчета налога в зависимости от года выпуска таких автомобилей. Согласно подписанному президентом закону, коэффициент 1,5 применяется для автомобилей стоимостью от трех до пяти миллионов рублей, с момента выпуска которых прошло не более года. На 1,3 сумма транспортного налога умножается в отношении машин аналогичной стоимости возрастом от одного до двух лет, а на 1,1 — возрастом от двух до трех лет. Удвоенный сбор взимают с владельцев автомобилей стоимостью от пяти до десяти миллионов рублей, с момента выпуска которых прошло не более пяти лет. В три раза транспортный налог увеличился для хозяев машин стоимостью от 10 до 15 миллионов рублей и свыше 15 миллионов рублей в случае, если с момента выпуска этих транспортных средств прошло не более 10 и 20 лет соответственно.

Однако уже сейчас видны определенные недоработки принятого закона: налоговой базой признается стоимость транспортного средства, определяемая официальными дилерами, без учета различных пошлин и сборов, которые уже входят в данную стоимость (НДС, таможенные пошлины, утилизационный сбор, валютный курс и так далее); размер налога на роскошь дифференцирован в зависимости от региона постановки на учет транспортного средства, логичнее было бы сделать дифференциацию именно критерия роскоши по регионам. Таким образом, данный закон, с нашей точки зрения, требует определенных доработок для выполнения его социальной функции.

Последнюю попытку введения налога на роскошь предприняли законодатели от партии «Справедливая Россия», доработав законопроект №66360-6 «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации, изменения в статью 13 части первой Налогового кодекса Российской Федерации и изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации (в части введения налога на объекты роскоши)» от 2012 года [5]. Тем не менее, 23 апреля 2014 года Государственная Дума РФ отклонила его. Против принятия законопроекта выступил думский комитет по бюджету и налогам. В частности, в заключении было отмечено, что к объектам налогообложения налогом на роскошь относятся, например, жилые дома, квартиры, земельные участки. Однако указанное имущество является объектом налогообложения другими налогами (налогом на имущество физических лиц, налогом на имущество организаций, земельным налогом). Таким образом, указанный выше законопроект предполагает введение двойного налогообложения на соответствующие виды имущества. Кроме того, предварительная оценка предложенных авторами законопроекта критериев предметов роскоши дает основания сомневаться в их справедливости. При таких обстоятельствах принятие рассматриваемого законопроекта привело бы к существенному увеличению налогового бремени не только на состоятельных граждан, но и в гораздо большей сте-

пени затронуло бы интересы среднего класса и малообеспеченных категорий населения. Не учитывается то обстоятельство, что собственниками так называемых «объектов роскоши» зачастую могут являться представители отмеченных выше категорий населения, которым такое имущество (жилые дома, квартиры, дачи и т.д.) перешло в порядке наследования. Представляется недопустимым введение указанного налога в отношении пенсионеров, инвалидов, членов многодетных семей и иных социально наименее защищенных категорий населения, которые в силу своего социального статуса не способны нести дополнительное налоговое бремя. Введение налога в отношении данных лиц, а также иных лиц со средними и низкими доходами не соответствовало бы принципу справедливости налогообложения. Более того, так как было принято решение о введении налога на дорогие автомобили, о переходе к налогообложению недвижимости исходя из кадастровой стоимости, а также учитывая, что прорабатывается вопрос, касающийся введения налога на недвижимое имущество, то смысла в этом законопроекте никакого нет.

Таким образом, в России существуют попытки введения налога на роскошь и кроме того осуществлена реализация в части налогообложения конкретного предмета роскоши исходя из его стоимости, однако данную реализацию нельзя считать безусловно успешной. Необходимо детально проработать вопрос о предметах роскоши, дать им четкое определение, оценить их рыночную стоимость исходя из индивидуальной оценки (а не массовой), поднять

вопрос о борьбе со схемами ухода от уплаты данного нового налога, оценить самих налогоплательщиков. Анализ законопроектов введения налога на роскошь в Российской Федерации позволил выявить основные проблемы, существующие в данной сфере, которые необходимо решить в ближайшее время с целью социального выравнивания и перенаправления денежных средств в реальный сектор экономики. К ним относятся:

— соотнесение налога на роскошь с другими уже применяемыми налогами (на имущество физических и юридических лиц, земельный налог, транспортный налог) с целью исключения двойного налогообложения;

— конкретное разделение налогоплательщиков по критерию приобретения предметов роскоши с целью исключения из налогообложения новым налогом среднего класса;

— определение оптимального уровня налоговой нагрузки для налогоплательщиков, попадающих под вводимый налог, с целью устранения возникновения нелегальных схем ухода от уплаты данного налога;

— обеспечение оптимального администрирования с целью повышения экономической целесообразности вводимого налога.

Таким образом, введение налога на роскошь на территории Российской Федерации, на наш взгляд, способно решить задачи социального выравнивания общества, однако, очевидно, что перед введением необходимо проделать очень большую работу, в том числе и на законодательном уровне.

Литература:

1. Интернет-портал. Официальный сайт Государственной Думы Российской Федерации [Электронный ресурс]// Режим доступа: <http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/%28SpravkaNew%29?OpenAgent&RN=442151-4&02>
2. Интернет-портал. Официальный сайт Государственной Думы Российской Федерации [Электронный ресурс]// Режим доступа: <http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/%28SpravkaNew%29?OpenAgent&RN=28997-6&02>
3. Интернет-портал. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс]// Режим доступа: <http://constitution.kremlin.ru/>
4. Рамазанова, Б.К. Социальный аспект налога на роскошь. Статья <http://teoria-practica.ru/-1-2013/economics/gamazanova.pdf>
5. Интернет-портал. Официальный сайт Государственной Думы Российской Федерации [Электронный ресурс]// Режим доступа: [http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/\(Spravka\)?OpenAgent&RN=66360-6&02](http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/(Spravka)?OpenAgent&RN=66360-6&02)

Особенности практики страхового андеррайтинга в России

Потеряхина Татьяна Павловна, студент
Казанский (Приволжский) федеральный университет

В связи с развитием страхового рынка в России и необходимостью создания надежного инструмента защиты страховых организаций, а также формирования устойчивого и стабильного страхового рынка, актуальным становится вопрос развития андеррайтинга как ключе-

вого звена управления деятельностью страховой организации. Решения, принятые андеррайтером, являются значимыми для всей деятельности организаций, которые определяют в значительной степени результат страховой компании.

Слово «андеррайтинг» (underwriting) с английского переводится как «подписание по чем-либо», под какими-либо условиями, принятие решения [1, с. 15]. Существуют различные определения андеррайтинга.

Например, андеррайтинг — это

— процесс отбора рисков, и классификация степени рисков с точки зрения возможности принятия их на страхование;

— процесс отбора рисков, и классификация степени рисков с точки зрения возможности принятия их на страхование;

— принятие страховой ответственности за заявленные убытки.

Рассмотрим наиболее широкое определение. Андеррайтинг — это процесс оценки риска, заключающийся в:

1) принятии либо отказа от страхования заявленного объекта страхования с целью установления и изменения условий страхования;

2) разработке мероприятий по обеспечению финансовой стабильности страхового портфеля;

3) разработке мероприятий по снижению принятых на страхование рисков [2, с. 18].

Процедура андеррайтинга включает в себя:

1) анализ рисков;

2) принятие решения о страховании отобранных рисков или отказ от страхования;

3) определение адекватного страхового тарифа по рискам и объекту;

4) согласование страховой суммы и расчет страховой премии;

5) определение условий страхового покрытия по принимаемым на страхование рискам;

6) заключение договора страхования;

7) разработка мероприятий по снижению рисков;

8) контроль состояния застрахованного объекта, факторов развития рисков и выполнения мероприятий, снижающих риски [3, с. 45].

К задачам андеррайтинга можно отнести следующие:

1) определение факторов, повышающих вероятность наступления страхового случая, и их учет при расчете страхового тарифа;

2) установление числовых значений поправочных коэффициентов, учитывающих наличие либо отсутствие факторов, влияющих на вероятность наступления страхового случая;

3) установление в договоре страхования основных и дополнительных условий;

4) установление числовых повышающих или понижающих поправочных коэффициентов, учитывающих наличие или отсутствие тех или иных условий в договоре страхования;

5) разработка инструкции по андеррайтингу [4, с. 24].

Таким образом, основной целью андеррайтинга является формирование оптимального страхового портфеля для минимизации убытков посредством селекции рисков и выбора условий страхования.

Андеррайтер — это специалист, в обязанности которого входят грамотная оценка рисков и осуществление правильного расчета страховых выплат [1, с. 17]. Сегодня андеррайтинг является одним из ключевых бизнес-процессов в любой страховой компании, ведь от него зависит, будет ли она получать прибыль или терпеть убытки.

На рис. 1 представлена динамика учтенных страховых организаций с 2005–2013 гг. [5].

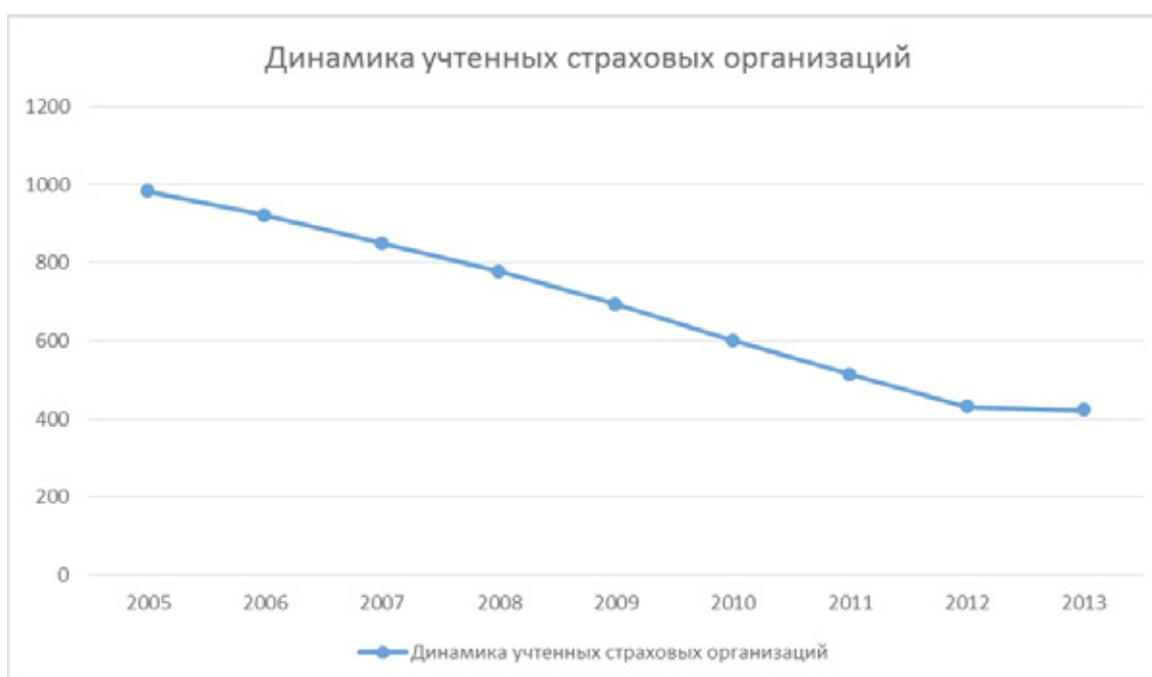


Рис. 1

Количество страховых организаций с 2005 по 2013 сократилось на 56%, и на конец 2013 составляет 422 компаний. Количество страховых организаций сокращается в связи с усиливающейся конкуренцией в страховом секторе. Процесс концентрации бизнеса на рынке продолжается, определенно происходит перераспределение рыночных долей страховых компаний в пользу более крупных игроков.

Рассмотрим на рис. 2 динамику страховых взносов (премий), собранных страховыми организациями с 2006–2011 гг.

На данном графике мы видим, что объем обязательных страховых взносов превосходит объем добровольных взносов. Причем до 2008 г. данный показатель был обратным. Так в 2007 г. Объем страховых взносов на добровольной основе составлял 404288,5 млн. руб., а на обязательной основе 370794,5. В 2011 г. 545112,2 и 724650,6 млн. руб. соответственно (т.е. в 2011 г. Объем обязательных страховых взносов на 32,93% больше добровольных). Это может быть связано, например, с увеличением страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств, которое имеет ежегодную тенденцию роста.

Таким образом, крупные страховые организации заинтересованы во внедрении. Однако в России существуют некие сложности в развитии данной системы. Отношение к андеррайтерам в России сводится как дополнительной финансовой нагрузке, к тому же небольшие компании не могут себе позволить специалиста в данной сфере.

Ещё одна из главных проблем страхового андеррайтинга в России состоит в том, что руководство компаний перекладывает эту важную и тяжёлую роль на страховых агентов, которые не всегда могут профессионально справиться с поставленными задачами.

К тому же, заработная плата страховым агентам в большинстве компаний не фиксирована, она исчисляется как процент от заключенных договоров страхования, поэтому возникает дилемма между выбором заключения договора и принятия риска, либо отказа от него, если в данном случае риск высок. Поэтому не рекомендуется взваливать задачи по оценке риска на страховых агентов.

Поэтому компания, которая заинтересована в создании оптимального страхового портфеля, должна создавать эффективную систему оценки риска на этапе заключения договора страхования.

Таким образом, одна из главных проблем в России — это отсутствие квалифицированных кадров, а также отсутствие мотивации в отношении создания положительного имиджа компании. В этом Россия может перенять опыт у Японии, где сотрудники воспринимают компанию как свою семью, вкладывают в ее развитие и стабильность свои силы.

В Российской Федерации существуют огромные проблемы, к которым относится отсутствие системной подготовки андеррайтеров в российских вузах. А единичные краткосрочные курсы, которые есть на рынке, эту проблему также не решают. Поэтому у российских страховых компаний есть три пути в деле подготовки андеррайтеров:

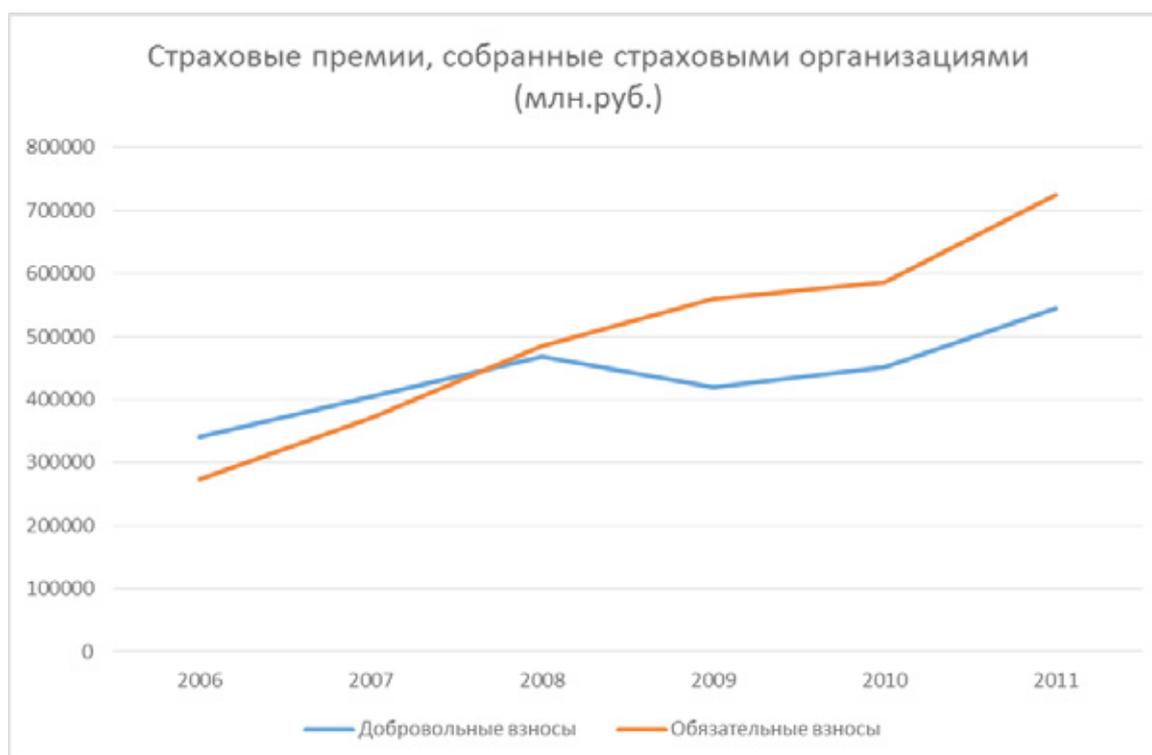


Рис. 2

самообразование, обучение на западе, совмещение того и другого.

Ужесточение конкуренции на страховом рынке в России ставит перед андеррайтером задачи нового уровня сложности: как сохранить клиентскую базу при активной демпинговой политике конкурентов, как повысить качество страховых услуг и сохранить необходимый уровень рентабельности бизнеса.

Литература:

1. Турбина, К. Е. Тенденции развития мирового рынка страхования / К. Е. Турбина. — М.: Анкил, 2010.
2. Архипов, А. П. Андеррайтинг в страховании: практический курс / А. П. Архипов. — М.: ЮНИТИ, 2007.
3. Цыганов, А. А., Хуторянский А. С. Проблемы подготовки андеррайтеров в России / А. А. Цыганов // Финансы. — 2009. — № 2.
4. Деменский, С. В. Андеррайтинг в страховании / С. В. Деменский // Финансовый директор. — 2007. — № 8
5. www.gks.ru

Многие компании, к сожалению, игнорируют андеррайтинг в погоне за прибылью. Их мотив понятен — чем больше договоров страхования заключит страховая организация, тем больше будет прибыль. Но, прежде всего, страховым организациям стоит задуматься о формировании стабильного портфеля в долгосрочной перспективе, чтобы снизить возможные убытки и быть конкурентоспособной компанией на страховом рынке.

К вопросу об индикаторах оценки результативности территориального маркетинга

Пророкова Елена Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент;

Терещенко Анастасия Владиславовна, студент

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова, Балаковский институт экономики и бизнеса (филиал) (Саратовская обл.)

Возможности использования маркетинга территории как инновационной технологии управления территорией зависят от различных эндогенных и экзогенных факторов.

Классифицировать эндогенные факторы можно в зависимости от двух основных признаков:

— факторы, направленные на удовлетворение потребностей и нужд населения города и муниципального образования, с учетом предоставления различных муниципальных услуг;

— факторы, направленные на реализацию потребностей жителей муниципального образования, но не связанные с оказанием муниципальных услуг.

Факторы первой группы, формируются из нескольких составляющих. Во-первых, это факторы, обеспечения благоприятной среды обитания, характеризующиеся экономическим потенциалом муниципального образования; его инвестиционным климатом; созданием комфортной среды проживания городской среды; уровнем развития объектов инфраструктуры; возможностями улучшения жилищных условий граждан; обеспечением общественной безопасности проживания на местном уровне; обеспечением благоприятного состояния окружающей среды. Во-вторых, это факторы, развития человеческого потенциала муниципального образования (района), к которым относятся мероприятия по обеспечению здоровья человека; политика в сфере, как образования, культуры так и спорта; социальная защита отдельных групп населения; работа с молодежью; условия для экономического

самоопределения и самоутверждения человека, предпринимательской свободы и творческой деятельности.

Факторы второй группы, обеспечивающие реализацию удовлетворения потребностей населения муниципального образования, включают, во-первых, обеспеченность муниципальной деятельности экономическими ресурсами. Во-вторых, это организационное обеспечение муниципальной деятельности, характеризующиеся организацией и координированием деятельности муниципального образования; информационным обеспечением внедрения инструментов территориального маркетинга; уровнем профессиональной подготовки руководителей города и сотрудников городских управленческих структур; психологической готовностью к переменам населения, органов власти, общественных организаций и разнообразных территориальных субъектов бизнеса.

Экзогенные факторы являются неконтролируемыми факторами и характеризуются факторами внешней микро- и макросреды территории.

При выделении факторов на уровне микросегментации учитываются общие характеристики, которые формируются различными субъектами микросреды территориального образования, оказывающих воздействие на возможности внедрения и развития территориального маркетинга. К таким субъектам относятся потребители ресурсов территории и общественных услуг, которые предоставляются исполнительным органом власти данной территории (частные лица, коммерческие организации (предприятия) и некоммерческие общественные организации), террито-

рии-конкуренты, субъекты хозяйственной деятельности, осуществляющие свою деятельность на территории, органы исполнительной власти. Данные субъекты относятся к территории как к одному из возможных вариантов мест использования своих интеллектуальных, финансовых и других ресурсов, следовательно, они имеют возможность выбора определенной территории как места размещения своих ресурсов. Территория может лишь создать условия для того, чтобы выбор состоялся в ее пользу, для чего необходимо осуществить целый ряд маркетинговых процедур от анализа мотивов предпочтения до разработки политик стимулирования и продвижения [8]. В этом смысле субъекты внешней среды оказывают воздействие на территорию, задают «правила игры» для территории, побуждая ее выполнять определенные действия.

Факторы внешней макросреды должны восприниматься как объективная реальность, в рамках которой следует развиваться с максимальной эффективностью. Эти факторы могут быть представлены через комплекс политических, экономических, социо-культурных и технологических факторов, изменение которых на макроуровне оказывает воздействие на использование территориального маркетинга и развитие территории [9].

Политико-правые факторы характеризуют проводимую политику, законодательную систему, нормативные акты, федеральные целевые программы в области территориального маркетинга. Однако в настоящее время территориальный маркетинг пока не стал общедоступным и однозначно воспринимаемым понятием на российском пространстве. Отсутствие понимания территории как предмета (объекта) маркетинга, оставляет пока не востребованной концепцию территориального маркетинга на федеральном, региональном и местном уровнях власти. Поэтому в современной действительности отсутствует законодательная база по внедрению, использованию и развитию территориального маркетинга.

Однако можно выделить законодательные и нормативно-правовые акты, которые фрагментарно регламентируют использование элементов территориального маркетинга. *На формирование имиджевой политики территории, ее престижа, деловой и социальной конкурентоспособности* в Российской Федерации распространяются как общие положения, сформулированные в Конституции Российской Федерации, Гражданском кодексе Российской Федерации, так и специальные нормы, регулирующие отношения в сфере массовых коммуникаций и туризма.

Основным нормативным правовым актом в сфере массовых коммуникаций является Федеральный закон от 13 марта 2006 года №38-ФЗ «О рекламе» [1]. В сфере туризма — это Федеральный закон от 24 ноября 1996 г. №132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» [2]; Федеральный закон от 22.07.2005 №116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» [3]; Федеральный закон от 23 февраля 1995 г. №26-ФЗ «О природных лечебных ресурсах, ле-

чебно-оздоровительных местностях и курортах» [4]; Федеральный закон от 14 марта 1995 г. №33-ФЗ «Об особо охраняемых природных территориях» [5]; Указ Президента Российской Федерации от 25 апреля 1994 г. №813 «О дополнительных мерах по развитию туризма в Российской Федерации и об упорядочении использования государственной собственности в сфере туризма» [6]; Указ Президента Российской Федерации от 22 декабря 1995 г. №1284 «О реорганизации и развитии туризма в Российской Федерации» [7]. Анализ законов и других нормативных актов, устанавливающих правовые нормы и рамки отношений, дает муниципальному образованию возможность определить для себя допустимые границы действий и приемлемые методы отстаивания своих интересов.

К макроэкономическим факторам, влияющим на возможности внедрения и развития территориального маркетинга, относятся курс национальной денежной единицы, уровень инфляции, меры государственного контроля над ценами и заработной платой, цены на энергоресурсы и величина тарифов на транспорте, федеральное финансирование целевых программ и др.

Социо-культурные факторы макро-уровня внешней среды территориального маркетинга могут быть представлены численностью и динамикой численности населения, гендерной структурой населения и тенденцией ее изменения, социальной мобильностью населения, качество и культура национальных отношений, сложившиеся культурные традиции, обычаи и др.

Анализ технологической компоненты позволяет своевременно увидеть те возможности, которые развитие науки и техники открывает для муниципального образования. Поэтому к *технологическим факторам, влияющим на территориальный маркетинг* необходимо отнести государственную научно-техническую политику, развитие производственной инфраструктуры и энергоносителей, защита интеллектуальной собственности, введение технологических стандартов и стандартов качества продукции и услуг и др.

С учетом многоаспектности и многогранности факторов маркетингового управления территорией целесообразно выделить наиболее значимые индикаторы и показатели, характеризующие динамику влияния эндогенных и экзогенных факторов территориального маркетинга на развитие территории.

К основным индикаторам оценки результатов территориального маркетинга и разработки прогноза развития, использования данной инновационной технологии управления муниципальным образованием можно отнести следующие.

Во-первых, это *уровень (стоимости) жизни населения на данной территории*, который может быть охарактеризована такими показателями как среднедушевой денежный доход населения, среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работающих в экономике, руб.; реальная начисленная заработная плата, в процентах предыдущему году и др.

Во-вторых, это *увеличение занятости населения и сокращение безработицы на территории*, которое зависит, в свою очередь, от многих факторов, немаловажными из которых являются ситуация на градообразующих предприятиях, возможности и результативность реализации мероприятий в соответствии с федеральными, областными и городскими целевыми программами.

В-третьих, это *уровень инвестиционной привлекательности территории*. В сфере инвестиционного потенциала муниципальных районов можно выделить некоторые виды рисков, которые сдерживают развитие этой сфере — это нестабильная динамика физического объема инвестиций в основной капитал; преимущественное самфинансирование инвестиций в основной капитал предприятиями города, сокращение доли инвестиций за счет привлеченных средств; недостаточная доля инвестиций в основной капитал, финансируемая за счет средств городского бюджета; ограниченное число организаций финансового посредничества.

В-четвертых, это *соотношение потребностей потребителей и возможностей города*. Данный индикатор может быть представлен показателями уровня развития объектов инфраструктуры; обеспечение общественной безопасности проживания на местном уровне; обеспечение благоприятного состояния окружающей среды (экологическая безопасность). Наличие на территории городов крупных промышленно-энергетических комплексов, большого количества автотранспорта, образование и размещение промышленных отходов на специальных полигонах, строительство новых металлургических или химических производств на территории или вблизи городов, низкое финансирование природоохранных мероприятий из бюджетов всех уровней, нехватка зеленых насаждений усугубляют проблемы охраны окружающей среды, создания благоприятной среды обитания для населения.

В-пятых, это *формирование благоприятного имиджа города*, который может быть представлен показателями наличие исторических и культурных памятников, количество выставок-ярмарок, наличие комфортабельных гостиниц, уровнем развития туризма.

Таким образом, изучение структурных элементов и аспектов использования маркетинга территории, позволяет выделить факторы, способствующие и сдерживающие развитию территории. Среди факторов, благоприятствующих развитию территории, можно выделить такие, как выгодное экономико-географическое положение территории; наличие развитой транспортной системы (железнодорожный, автомобильный и водный виды транспорта); хороший кадровый потенциал; высокая обеспеченность учебными заведениями; многоотраслевая структура экономики; поддержка инвесторов местными властями; наличие свободных земельных участков для строительства жилья, предприятий и развития инфраструктуры; высокий охват населения города жилищно-коммунальными услугами; стабильно растущая бюджетная обеспе-

ченность на одного жителя, высокая доля собственных доходов в бюджете; наличие факторов, способствующих развитию туризма и спорта.

В числе тех факторов, которые оказывают негативное влияние на развитие территории, можно назвать следующие: профессиональный и квалификационный дисбаланс между спросом и предложением рабочей силы; дефицит высококвалифицированных специалистов рабочих профессий; невысокий уровень средней заработной платы в городе (ниже аналогичного показателя по Российской Федерации); высокая отраслевая дифференциация в оплате труда; миграционный отток квалифицированных кадров и обучающейся молодежи; ежегодная тенденция роста количества безработных; недостаточная доля инвестиций в основной капитал, финансируемая из средств городского бюджета; отсутствие системы, обеспечивающей привлечение общественных и деловых кругов к решению проблем развития муниципального образования; недостаточное наличие и развитие социальных объектов (детских садов и больниц); система здравоохранения уступает среднему уровню области и РФ по обеспеченности населения врачами и коечным фондом; неблагоприятная экологическая обстановка; наличие большого количества потенциально опасных объектов, увеличивающих риск возникновения техногенных ЧС; неразвитость местного туристического бизнеса; плохая реклама, крайне редкое участие в выставках и ярмарках.

Для реализации целевой ориентации маркетинга территории в рамках муниципального образования и разработки прогноза развития использования данной инновационной технологии управления, необходимо выработать комплексы мер по следующим направлениям:

- развитие рынка труда с учетом создания правовых, организационных и экономических условий, обеспечивающих комплексное развитие кадрового потенциала города, с учетом перспектив экономического развития муниципального образования;
- повышение инвестиционной привлекательности территории муниципального образования;
- повышение привлекательности и комфортности среды жизнедеятельности и развития социальной сферы;
- формирование и улучшение имиджа территории, ее престижа, деловой и социальной конкурентоспособности.

Таким образом, маркетинговый подход к управлению территорией позволяет четко осознать, что в целях успешного социально-экономического развития территории необходимо привлечение и удовлетворение интересов таких целевых групп территории как органов местного самоуправления и государственной власти (с учетом разграничения полномочий между ними), производителей товаров и услуг, внешних инвесторов и экспортеров, организаций сфер туризма и гостеприимства, новых резидентов территории и населения.

Внедрение и развитие территориального маркетинга как инновационной технологии управления в муниципальном образовании позволит обеспечить сохранение

население города; повышение качества человеческих ресурсов; сохранение и увеличение рабочих мест; привлечение инвестиций и интенсификацию экономических

связей; развитие культурных, научных, общественных и политических контактов с другими городами и организациями; привлечение туристов.

Литература:

1. Федеральный закон РФ. О рекламе. №38-ФЗ от 13 марта 2006 г. — Собрание законодательства Российской Федерации. Издательство «Юридическая литература», 20 марта 2006, N 12, ст. 1232.
2. Федеральный закон РФ. Об основах туристской деятельности в Российской Федерации. № 132-ФЗ от 24 ноября 1996 г. — Собрание законодательства Российской Федерации от 2 декабря 1996 г. N 49 ст. 5491.
3. Федеральный закон РФ. Об особых экономических зонах в Российской Федерации. № 116 — ФЗ от 22.07.2005. — Собрании законодательства Российской Федерации от 25 июля 2005 г. N 30 (часть II) ст. 3127.
4. Федеральный закон РФ. О природных лечебных ресурсах, лечебно-оздоровительных местностях и курортах. №26-ФЗ от 23 февраля 1995 г. — Российской газете» от 1 марта 1995 г. N 44.
5. Федеральный закон РФ. Об особо охраняемых природных территориях. №33-ФЗ от 14 марта 1995 г. — Собрании законодательства Российской Федерации от 20 марта 1995 г. N 12 ст. 1024.
6. Указ Президента РФ. О дополнительных мерах по развитию туризма в Российской Федерации и об упорядочении использования государственной собственности в сфере туризм. №813 от 25 апреля 1994 г. -Российские вести от 27 апреля 1994 г. N 76.
7. Указ Президента РФ. О реорганизации и развитии туризма в Российской Федерации. №1284 от 22 декабря 1995 г. — Собрании законодательства Российской Федерации от 25 декабря 1995 г. N 52 ст. 5137.
8. Панкрухин, А.П. Муниципальное управление: маркетинг территорий [Электронный ресурс]/А.П. Панкрухин. — Электрон, ст. — Режим достуна к ст.: <http://www.koism.rags.ru/publ/dowiioload.plip>.
9. Сачук, Т.В. Территориальный маркетинг как фактор регионального управления (на примере Республики Карелия). Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук [Электронный ресурс] Режим доступа к дисс.:// <http://www.dissland>

Управление развитием персонала как фактор роста эффективности труда

Пыжова Лилия Андреевна, магистр

Научный руководитель: Коптева Ксения Валерьевна, кандидат экономических наук, доцент

Курский государственный университет

Статья посвящена развитию персонала. Рассмотрены задачи обучения и развития персонала, рассмотрены виды, концепции и процесс обучения сотрудников.

И для кого не секрет, что главный ресурс практически любой компании — персонал или, говоря простым языком, люди. Вроде бы очевиден тот факт, что, инвестируя в обучение и развитие персонала, компания только выигрывает. Один из ключевых вопросов, который обычно стоит перед руководителем любой организации — как оценить результаты от инвестирования в обучение персонала и продлить положительный эффект от процесса обучения? Цель у такого подхода чисто прагматическая: сделать расходы компании на обучение и развитие персонала оправданными и приносящими ощутимый экономический эффект. [1]

Влияние профессионального обучения персонала на экономический рост состоит в том, что рабочие, обладающие необходимым объемом знаний, умений и навыков, обеспечивают более высокую производительность и качество труда при рациональном использовании матери-

альных ресурсов. Еще одним важным моментом является характерная особенность современного производства — использование высокотехнологичной компьютерной техники, автоматизация технологических процессов, что требует дальнейшего совершенствования подготовки кадров к овладению этим оборудованием. Ускоренное развитие научно-технического прогресса и быстрое устаревание профессиональных знаний и навыков являются не единственными факторами, определяющими значительно возросшую роль профессионального обучения, оно помогает фирме соответствовать ужесточившимся требованиям рынка [3, с. 239]

Сокращающиеся жизненные циклы изделий, глобализация экономики, внедрение высоких технологий, устаревание производственного опыта и изменения форм совместной работы привели к тому, что резко возросло значение человеческих ресурсов для выживания пред-

приятия в быстро изменяющихся условиях внешней среды.

Скорость этих изменений наряду с их компетентностью и трудной предсказуемостью создают угрозы сотрудникам потерять рабочие места, а предприятиям обанкротиться. Динамика внешней среды требует весьма многого от сотрудников. С одной стороны, растёт число управленческих решений в организации за одно и то же время, с другой стороны, информация меняется за все более короткое время. Это приводит к тому, что:

- работа организации все меньше поддается программированию и структурированию;
- значительно сужаются временные горизонты стратегических планов;
- все большее значение приобретает компетентность персонала.

Внимание к развитию персонала обусловлено тем, что поставленные новыми условиями проблемы можно преодолеть путем учебы. Изменяющиеся требования к сотрудникам предполагают разработку системных и своевременных мероприятий по развитию персонала (РП). Развитие персонала стало мотором прогресса и обновления организационных знаний. Целью РП является создание квалифицированного и творческого фундамента для разработки новых рыночноориентируемых идей и рыночноактивных продуктов, а также для развития индивидуальных потенциалов сотрудников.

Конкурентоспособность продукции и рыночная активность предприятий, независимо от их размера, определяются квалификацией и мотивацией персонала, групповым и организационным развитием. Современное понятие квалификации означает улучшение инновационных способностей, специальных знаний и возможностей. Поэтому еще одной целью РП служит формирование и реализация способностей работать на клиента и его потребности. [2, с. 262]

Развитие персонала организации является комплексной функцией управления персоналом и предполагает, что в процессе развития происходят прямые капиталовложения в работников, направленные на повышение их конкурентоспособности, а следовательно, и конкурентоспособности организации.

Функция развития персонала должна включать следующие комплексные функции управления:

- выявление трудового потенциала организации;
- деловая оценка персонала организации;
- управление карьерой персонала;
- профессиональное образование работников;
- формирование кадрового резерва руководства организации. [4, с. 435]

Зарубежный опыт выработал три концепции обучения квалифицированных кадров, сущность которых заключается в следующем:

- концепция специализированного обучения, ориентированная на сегодняшний день или на ближайшее будущее, имеет отношение к соответствующему рабочему

месту. Эффективно непродолжительный отрезок времени, но способствует сохранению рабочего места и укрепляет чувство собственного достоинства работника;

- концепция многопрофильного обучения эффективна с экономической точки зрения, так как повышает внутрипроизводственную и внепроизводственную мобильность работника. При этом работник имеет возможность выбора и менее привязан к рабочему месту. Это обстоятельство представляет риск для организации.

- концепция обучения, ориентированного на личность, имеет целью развитие человеческих качеств, заложенных природой или приобретенных в практической деятельности. Относится к персоналу со склонностью к научным исследованиям.

Традиционно также различают три вида обучения:

- подготовку кадров — планомерное и организованное обучение и выпуск квалифицированных кадров для всех областей человеческой деятельности, владеющих совокупностью специальных знаний, умений, навыков и способов общения;

- повышение квалификации кадров — обучение кадров с целью усовершенствования знаний, умений, навыков и способов общения в связи с ростом требований к профессии или повышением должности;

- переподготовка кадров — освоения новых знаний, умений, навыков и способов общения в связи с овладением новой профессией или изменившимися требованиями к содержанию и результатам труда. [5, с. 30–45.]

Для организации процесса обучения специалиста используют модель обучения, которая представляет собой комплексный непрерывный процесс, включающий несколько этапов (рис. 1).

Ключевым моментом в управлении профессиональным развитием является определение потребностей организации в этой области. Речь идет в первую очередь о выявлении несоответствия между профессиональными знаниями и умениями, которыми должен обладать персонал организации для реализации ее целей (сегодня и в будущем), и теми знаниями и умениями, которыми он обладает в действительности.

Оценка эффективности программ обучения является центральным моментом управления профессиональным обучением в современной компании. Все чаще затраты на профессиональное обучение рассматриваются как капиталовложения в развитие персонала организации. Эти капиталовложения должны принести отдачу в виде повышения эффективности деятельности организации. Оценить эффективность каждой отдельной программы обучения достаточно сложно, поскольку далеко не всегда удастся определить ее влияние на конечные результаты деятельности всей организации. В таком случае эффективность может оцениваться по степени достижения стоящих перед программой целей.

Некоторые программы обучения создаются не для выработки конкретных профессиональных навыков, а для формирования определенного типа мышления и по-



Рис. 1. Модель профессионального обучения

ведения (характерно для программ, направленных на профессиональное развитие персонала, например молодых сотрудников организации). Эффективность такой программы довольно сложно измерить напрямую, поскольку ее результаты рассчитаны на длительный период и связаны с поведением и сознанием людей, которые не поддаются точной оценке. В подобных случаях можно использовать косвенные методы:

- тесты, проводимые до и после обучения показывают насколько увеличилось знания обучающихся;
- наблюдение за поведением прошедших обучение сотрудников на рабочем месте;

- наблюдение за реакцией обучающихся в ходе программы;

- оценку эффективности программы самими обучающимися с помощью анкетирования или в ходе открытого обсуждения. [6, с105]

Таким образом, управление развитием персонала является важнейшим инструментом, с помощью которого руководство получает возможность повышать потенциал человеческих ресурсов и оказывать влияние на формирование организационной культуры. Обучение персонала является важнейшим средством достижения стратегических целей организации.

Литература:

1. Журнал управление персоналом № 1/2012 г.
2. Беляцкий, Н. П. Управление персоналом: учебник — 2-е изд. — Минск: Современная школа, 2010. — 448 с.
3. Веснин, Л. Е. основы менеджмента: курс лекций. — М.: Знание, 2004. — 472 с.
4. Н. В. Фёдорова, О. Ю. Минченкова. Управление персоналом организации: учебник. — М.: КНОРУС, 2011. — 536 с.
5. Дуракова, И. Б. теория управления персоналом: традиционные и новые подходы к планированию, обучению персонала и формированию кадровых служб: учебное пособие. — 2005. - № 4
6. Корякин, А. М. Управление персоналом: Электронное учебное пособие 3-я редакция/Иван. гос. энер. ун-т. — Иваново, 2005

Основы производственной санитарии и техники безопасности

Рабцевич Андрей Александрович, ассистент;
Кириченко Сергей Александрович, бакалавр
Башкирский государственный университет (г. Уфа)

Каждый день человек на производстве встречается с различными факторами, которые негативно влияют на его здоровье и жизнь в целом. Сегодня мне хотелось бы поговорить о некоторых из них, а также хочется затронуть основы производственной санитарии и техники безопасности.

Для начала выясним, что такое микроклимат в помещении. Под этим термином мы понимаем метеорологические условия внутренней среды помещений. Наблюдая за микроклиматом важно следить за такими характеристиками, как температура воздуха, атмосферное давление, влажность и многое другое. Параметры микроклимата определяются с помощью специальных приборов. Например, термометров, психрометров, анемометров и так далее. На основе полученных данных, а также с учетом времени года, вида работ и различных характеристик помещения санитарными нормами устанавливаются допустимые условия для рабочей зоны. Такие условия можно назвать производственной санитарией.

Контроль за микроклиматом осуществляется санитарной инспекцией в постоянно установленные сроки.

С какими же вредными факторами может столкнуться человек во время трудового процесса и как с ними борются в рамках производственной санитарии.

Огромную угрозу для здоровья рабочего на производстве представляет воздушная среда, опасные факторы которой возникают при отклонении от установленных параметров микроклимата, а также при превышении допустимых значений. Запыленность, повышенная загазованность может привести к различным заболеваниям, а в редких случаях и к острым отравлениям.

Санитарными нормами устанавливаются предельно допустимые концентрации газов и других вредных веществ. Однако, если определенные технологические процессы не дают возможности осуществить соблюдение этих норм, следует использовать различные системы вентиляции воздуха, а также ежедневно производить специальные мероприятия по очистке воздуха рабочей зоны.

В настоящее время использование технологического оборудования неизбежно ведет к возникновению шума и вибрации различной частоты. Это оказывает неблагоприятное воздействие на организм человека, а также снижает его работоспособность и приводит к развитию различных заболеваний.

Шум — это совокупность звуков, которые неблагоприятно воздействуют на организм человека, мешают рабочему процессу и отдыху. Шум по степени вредного воздействия делится на три типа:

Мешающий шум — это шум, который мешает речевой связи. Раздражающий — снижает уровень эффективности труда работника. Вредный — способствует возникновению хронических заболеваний. Травмирующий — моментально нарушает физиологические функции организма.

Уровень звука нормируется и измеряется в децибелах. Для измерения используют различные шумометры.

К основным методам борьбы с производственным шумом можно отнести: звукопоглощение, звукоизоляция, установка амортизаторов, применение средств индивидуальной защиты, уменьшение шума в источнике его возникновения, а также обязательные периодические врачебные обследования сотрудников.

Вибрация — это механические колебания, сообщаемые человеку колебательную скорость. Вибрация, относящаяся к числу вредных факторов, измеряется вибрографами. Предельно допустимые величины уровней виброскорости устанавливаются санитарными нормами. Для уменьшения вредного влияния вибрации также рекомендуется виброизоляция и вибропоглощение, уменьшение вибрации в источнике. Для предупреждения возникновения вибрационной болезни рекомендуются комплексы: водных процедур, массажа, лечебной гимнастики.

Электромагнитное поле способно нагревать материалы, что способствует широкому использованию его в различных отраслях хозяйства. Воздействие электромагнитного поля, которое превышает допустимые нормы, может привести к поражению центральной нервной системы, а также нарушению обменных процессов, дисфункции глаз. Степень влияния ЭМП можно установить с учетом времени воздействия и характера облучения.

Методы защиты от ЭМП делятся на три группы: организационные, инженерно-технические и лечебно-профилактические.

Организационный метод предусматривает создание санитарных зон и предотвращение попадания людей в эти зоны.

Инженерно-технический метод предусматривает пути защиты рабочего места от облучения, а также различные работы по снижению или устранению электромагнитного излучения. Под средствами индивидуальной защиты можно понимать специальную одежду и защитные очки.

Лечебно-профилактический метод направлен на выявление нарушений в состоянии здоровья.

Защита людей от вредного и опасного воздействия электрического тока называется электробезопасностью.

Ток поражает жизненно важные органы дыхания и кровообращения.

Можно выделить следующие меры защиты работника от электротока на производстве: изоляция, за-

щитное зануление, заземление, защитное отключение. В качестве средств индивидуальной защиты используют помимо специальных защитных средств также специальную одежду.

Литература:

1. Челноков, А.А. Охрана труда: учебное пособие/А.А. Челноков, Л.Ф. Ющенко. — 2-е изд., — Мн.: Выш. шк., 2006.
2. Дадышко, В.И. Охрана труда: практ. пособие./В.И. Дыдышко, А.Я. Михалюк. — Мн.: 1998
3. Вашко, И.М. Организация и охрана труда: Курс лекций/И.М. Вашко — Минск, 2004

Систематизация способов оценки эффективности коммерческих организаций и построение комплексной модели эффективности коммерческих организаций

Рахманина Людмила Анатольевна, магистрант
 Научный руководитель Лиман И. А, доктор экономических наук, профессор
 Тюменский государственный университет

На данный момент не существует одного критерия для оценки эффективности организаций различных типов или соответствующего всем стадиям жизненного цикла организации. Нет также отдельного критерия, оценивающего удовлетворенность всех конкурирующих стратегических групп. В данной статье предлагается систематизация способов оценки эффективности коммерческих организаций и построена комплексная модель эффективности коммерческих организаций.

Анализ общей эффективности хозяйственной деятельности является прерогативой высшего звена руководства

предприятия. Эффективность (успешность) отдельных управленческих решений, связанных с определением цены продукции, выбора цены покупок, замены оборудования и т.д., должно пройти оценку с точки зрения общего успеха предприятия, его долгосрочной жизнеспособности в условиях рынка [5].

Процесс формирования результатов и эффективности производства (производительности системы) показан на рис. 1.

Результат производства как важнейший компонент для определения его эффективности не следует толковать

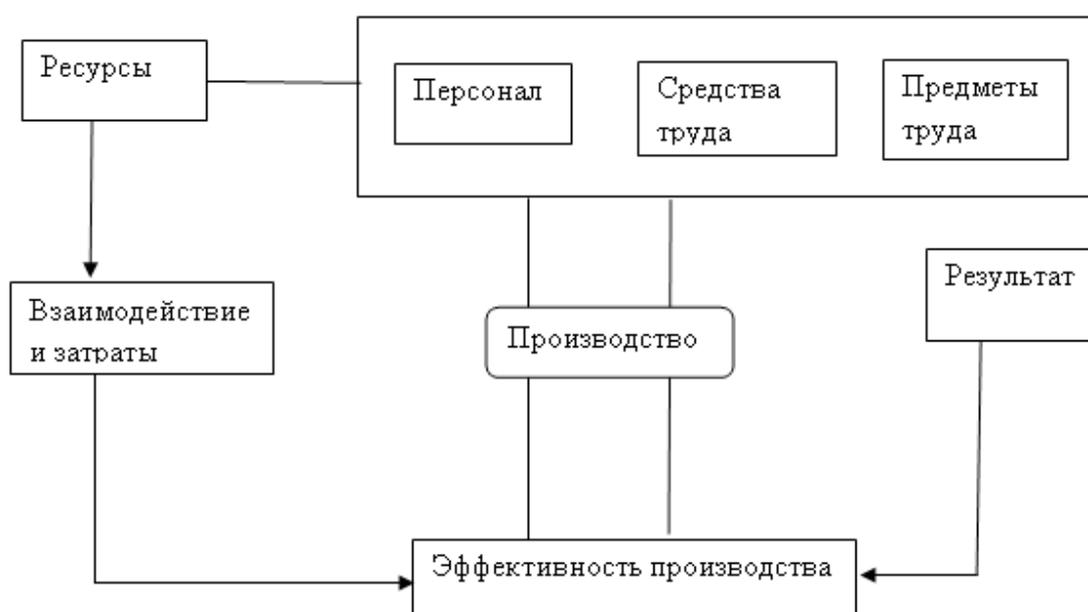


Рис. 1. Схема формирования результатов и эффективности производства (производительности производственно-экономической системы)

однозначно. Можно различать: конечный результат процесса производства, конечный народнохозяйственный результат работы предприятия (объединения предприятия).

Первый отражает материализованный результат процесса производства, измеряемый объемом продукции в натуральной и стоимостной формах, второй включает не только количество выпускаемой продукции, но и охватывает ее потребительскую стоимость. Конечным результатом процесса производства, производственно-хозяйственной деятельности предприятия за тот или иной промежуток времени является чистая продукция, т.е. вновь созданная стоимость, а финансовым результатом коммерческой деятельности — прибыль [2].

Эффективность производства (производительность системы) имеет полиморфность определения и применения для аналитических оценок и управленческих решений. Учитывая это важным является выделение по отдельным признакам соответствующих видов эффективности (производительности), каждый из которых производит определенное практическое значение.

Границы между выделенными формами мультипликационного эффекта достаточно условные, подвижные и относительные. Диалектическая взаимосвязь этих форм заключается в том, что все они вместе формируют общий интегральный эффект от реализации определенного хозяйственного решения (внедрение новой техники или технологии, прогрессивных методов или форм организации производства, новых форм хозяйствования и т.д.). Когда решается определенная крупномасштабная проблема с очевидными мультипликационными характеристиками, то ожидаемый эффект должен охватывать одновременно все его специфические формы. Общая величина такого эффекта зависит от трех главных факторов: экономической эффективности внедряемого хозяйственного мероприятия (совокупности мероприятий), масштабов и скорости его (их) распространения во всех отраслях или сферах деятельности [1].

Необходимые для получения определенного результата (эффекта) все затраты делятся на текущие (повседневные) и одноразовые. К текущим (повседневным) расходам относятся расходы на оплату труда различных категорий персонала (рабочей силы) и объем средств производства, которые постоянно используются (стоимость израсходованных предметов труда и сумма амортизационных отчислений), а также некоторые другие расходы, включаемые в полную себестоимость продукции (услуг). Единовременные затраты представляют собой авансовые средства на воспроизводство средств производства в форме капитальных вложений. При этом капитальные вложения производят отдачу (эффект, результат) только через некоторое время, равное длительности воспроизводственного цикла средств труда и учитывается при определении их эффективности.

Расчеты эффективности расходов необходимы для принятия тех или иных хозяйственных решений. Во-первых, они нужны для оценки уровня использования

различных видов затрат и ресурсов, осуществляемых организационно-технических и социально-экономических мероприятий, общей результативности производственно-хозяйственной деятельности предприятия в течение определенного периода времени. Во-вторых, с их помощью обосновывают и определяют наилучшие (оптимальные) варианты хозяйственных решений: применение новой техники, технологии и организации производства, наращивание производственных мощностей, повышение качества и расширение ассортимента продукции и т.п. В связи с этим различают абсолютный (общий) и сравнительный эффект. Каждый из них может быть экономическим, социальным, локальным (хозрасчетным), народнохозяйственным, первоначальным, мультипликационным [4].

Абсолютный эффект характеризует общую или удельную (в расчете на единицу затрат или ресурсов) его величину, имеет предприятие от своей деятельности за определенный промежуток времени. Сравнительный эффект отражает последствия сравнения возможных вариантов хозяйствования и выбора лучшего из них, его уровень отражает экономические и социальные преимущества выбранного варианта осуществления хозяйственных решений (направления деятельности) по сравнению с другими возможными вариантами. Абсолютный и сравнительный эффекты тесно взаимосвязаны, дополняют один другого. Определение экономически наиболее выгодного варианта хозяйствования всегда базируется на сопоставлении показателей абсолютного эффекта, а аналитическая оценка последнего осуществляется путем сравнения его запланированных, нормативных и фактически достигнутых показателей, их динамики за определенный период.

Цель выявления общего уровня эффективности коммерческой организации состоит не в получении некоей оценки в баллах, процентах и т.д. Его необходимо определить в форме причинно-следственных связей между элементами эффективности, находящихся на разных уровнях ее анализа (рис. 2) [3].

Система показателей эффективности производства должна включать несколько групп [5]:

- обобщающие показатели эффективности производства (деятельности предприятия);
- показатели эффективности использования труда (персонала);
- показатели эффективности использования производственных основных и оборотных фондов;
- показатели эффективности использования финансовых средств (оборотных средств и капитальных вложений).

Каждая из перечисленных групп включает определенное количество конкретных абсолютных или относительных показателей, характеризующих общую эффективность производства (деятельности предприятия) или эффективность использования отдельных видов ресурсов (табл. 1).

Таким образом, для всесторонней оценки уровня и динамики экономической эффективности производства, ре-



Рис. 2. Построение комплексной модель эффективности коммерческих организаций

Таблица 1. Система показателей эффективности производства (деятельности предприятия)

Обобщающие показатели	Показатели эффективности использования		
	труда (персонала)	производственных фондов	финансовых средств
1. Производство чистой продукции на единицу затрат ресурсов. 2. Прибыль на единицу общих расходов. 3. Рентабельность производства. 4. Затраты на единицу товарной продукции. 5. Доля прироста продукции по счет интенсификации производства. 6. Эффект использования единицы продукции.	1. Темпы роста производительности труда. 2. Доля прироста продукции за счет роста производительности труда. 3. Относительное высвобождение работников. 4. Коэффициент использования полезного фонда рабочего времени. 5. Трудоемкость единицы продукции. 6. Доля зарплаты единицы продукции.	1. Общая фондоотдача (по объему продукции). 2. Фондоотдача активной части основных фондов. 3. Рентабельность основных фондов. 4. Фондоемкость единицы продукции. 5. Материалоемкость единицы продукции. 6. Коэффициент использования важнейших видов сырья и материалов.	1. Оборачиваемость оборотных средств. 2. Рентабельность оборотных средств. 3. Относительное высвобождение оборотных средств. 4. Удельные капитальные вложения (на единицу прироста мощности или продукции). 5. Рентабельность капитальных вложений. 6. Срок окупаемости капитальных вложений.

результатов производственно — хозяйственной и коммерческой деятельности предприятия наряду с приведенными основными следует использовать также специфические

показатели, отражающие степень использования кадрового потенциала, производственных мощностей, оборудования, отдельных видов материальных ресурсов и т. п.

Литература:

1. Бондарь, О. Анализ эффективности предприятия, учебник — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. — 221 с.
2. Дворецкая, А.Е. Организация управления финансами на предприятии// Менеджмент в России и за рубежом. — 2012. — №4. — с. 12–31
3. Ковалев, В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом, выбор инвестиций, анализ отчетности. М.: Финансы и статистика, 2010. — 311 с.
4. Николаева, Т.И. Системная оценка эффективности коммерческой деятельности организаций // Маркетинг в России и за рубежом. — 2012. — №4. — с. 65–76.

5. Экономика и организация деятельности торгового предприятия. /Под. Ред. А. Н. Соломатина. — М.: Инфра-М, 2012. — 345 с.

Отзыв лицензии как основная угроза экономической безопасности в банковской сфере

Репин Андрей Викторович, аспирант
Северо-Кавказский федеральный университет (г. Ставрополь)

В современных условиях функционирования предприятий наряду с информационной безопасностью возникает понятие экономической безопасности. Первоначально последнее понятие рассматривалось как обеспечение условий сохранения коммерческой тайны и других секретов организаций. Такому трактованию экономической безопасности посвящены публикации начала 90-х годов прошлого столетия. Обеспечение экономической безопасности рассматривалось, прежде всего, как защита информации. Проблему экономической безопасности предприятия в указанном контексте предлагалось решать исходя из предпосылки, что степень надежности все системы сохранности информации определяется уровнем безопасности ее самого слабого звена, которым считается персонал организации.

Обеспечение экономической безопасности предприятия строилось в форме двухуровневой системы защиты информации. Первый уровень предполагал сохранность секретов силами службы безопасности организации, а второй — предусматривал формирование психологической атмосферы «бдительности и ответственности» персонала организации с помощью, так называемых координаторов, назначаемых из лиц среднего руководящего звена и пользующихся среди сотрудников авторитетом. Признавая, что сохранность информации является одним из важных аспектов экономической безопасности предприятия, необходимо отметить, что сведение проблемы экономической безопасности предприятия только к защите коммерческой тайны представляет собой слишком упрощенный вариант решения такой проблемы [1].

Несколько позже возобладал другой подход к трактовке понятия экономической безопасности предприятия. Резкий спад производства в целом по стране, а главное — изменение экономических функций государства, которое уже не являлось основным инвестором и потребителем продукции, заставили посмотреть гораздо шире на проблему экономической безопасности предприятий. Согласно этому взгляду экономическая безопасность обусловлена влиянием внешней среды, которая в рыночной экономике все время меняется и никогда не остается стабильной, постоянной или неизменной. Именно с позиции влияния внешней среды,

защиты предприятий от ее отрицательного влияния и рассматривается содержание категории экономической безопасности предприятия.

Анализ рассмотренных подходов к проблеме экономической безопасности предприятия позволяет сделать следующие выводы. Экономическая безопасность организации складывается из нескольких составляющих, которые в каждом конкретном случае могут иметь различные приоритеты в зависимости от характера существующих угроз. Основным фактором, определяющим состояние экономической безопасности, является обладание устойчивыми конкурентными преимуществами [1].

Опираясь на изложенное выше, отметим, что и кредитные организации — элементы банковской системы — функционируют в соответствии с внешними и внутренними условиями, которые определяются взаимодействием элементов между собой и ситуацией внутри самой кредитной организации. И что важно, что, несмотря на постепенный переход к рыночной экономике, банковская сфера — одна из наиболее подверженных государственному влиянию и контролю отраслей.

Прежде отметим, что современная банковская система РФ создана в результате реформирования государственной кредитной системы, сложившейся в период централизованной плановой экономики. На сегодняшний день основными элементами финансово-кредитной системы России являются: Центральный Банк Российской Федерации (Банк России), кредитные организации, филиалы и представительства иностранных банков.

Основу для регулирования банковской системы составляет законодательная база, которую формируют следующие законы:

— Федеральный закон от 10 июля 2002 N 86-ФЗ «О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России)»;

— Федеральный закон от 2 декабря 1990 N 395-1 «О банках и банковской деятельности»;

— Федеральный закон от 23 декабря 2003 N 177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации»;

— Федеральный закон от 26 октября 2002 N 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)»;

— Федеральный закон от 25 февраля 1999 N 40-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций».

Все представленные федеральные законы приняты и действуют в полном соответствии с Конституцией РФ. Данные законодательные акты так или иначе рассматривают вопрос отзыва лицензии у элементов российской банковской системы. Прежде всего, ФЗ «О центральном Банке Российской Федерации (Банке России)» охватывает рассматриваемый вопрос с точки зрения процесса, в котором Банк России выступает основным регулятором, а сама процедура отзыва лицензии является лишь одной из его функций. ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» обеспечивает гарантии в случае ликвидации кредитной организации — данная ситуация может возникнуть вслед за отзывом (приостановлением) лицензии. Федеральные законы «О несостоятельности (банкротстве)» и «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций» детально описывают процедуру отзыва и возможной ликвидации кредитных организаций, причем, если первый из законов описывает общие процедуры, применяемые для любого юридического лица, коим является и кредитная организация, то второй — включает специфические особенности. ФЗ «О банках и банковской деятельности», на наш взгляд, основной документ в функционировании элементов банковской системы, детально описывает всю процедуру отзыва и последующей возможной ликвидации, а также основания для этого.

На законодательном уровне, а именно в соответствии с ФЗ «О банках и банковской деятельности», вводится такое понятие как «ликвидация кредитной организации». Ликвидация кредитной организации возможна и на добровольной основе — этому посвящена статья 23 названного выше федерального закона. В рамках данной статьи предусматривается прекращение деятельности кредитной организации по собственной инициативе: либо с целью закрытия организации как юридического лица, либо с целью реорганизации или присоединения

к уже существующим элементам финансово-кредитной системы. Нас же интересует так называемая принудительная ликвидация, которой посвящается статья 23.1 федерального закона «Ликвидация кредитной организации по инициативе Банка России (принудительная ликвидация)» [3].

За прошлый год и последние несколько месяцев текущего года участились случаи отзыва лицензий у кредитных организаций с последующей их ликвидацией. Как уже говорилось ранее, Банк России, выступая финансовым регулятором и действуя в соответствии с ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», осуществляет на постоянной основе контроль за деятельностью кредитных организаций и при наступлении оснований, предусмотренных данным федеральным законом, а также ФЗ «О банках и банковской деятельности», применяет санкции по отзыву (приостановлению) лицензий. В ряде случаев, предусмотренных федеральными законами Банк России обязан применять такие меры для поддержания финансового «здоровья» нашей финансово-кредитной системы. По ряду действий Центральный банк на регулярной основе отчитывается. В разделе Статистика на сайте Банка России можно найти статистические данные, в частности, и по отзыву лицензий. Для анализа будем исходить из периода с 1 января 2004 по 1 марта текущего года.

Количество кредитных организаций на 1 марта текущего года 910, по состоянию на 1 января 2004 года — 1329. Таким образом, было ликвидировано 419 организаций. Динамика изменения количества кредитных организаций приведена на рисунке ниже [2].

Динамика изменения количества за рассматриваемый период более наглядно в процентах от общего количества представлено на следующей гистограмме (рис. 2).

Как видим из рисунка, наиболее резкий спад количества кредитных организаций произошел за 2006 год — немногим более 15% или 64 кредитные организации. Немногим меньше за последующий 2007 год — 53 организации. В дальнейшем динамика несколько меньше,

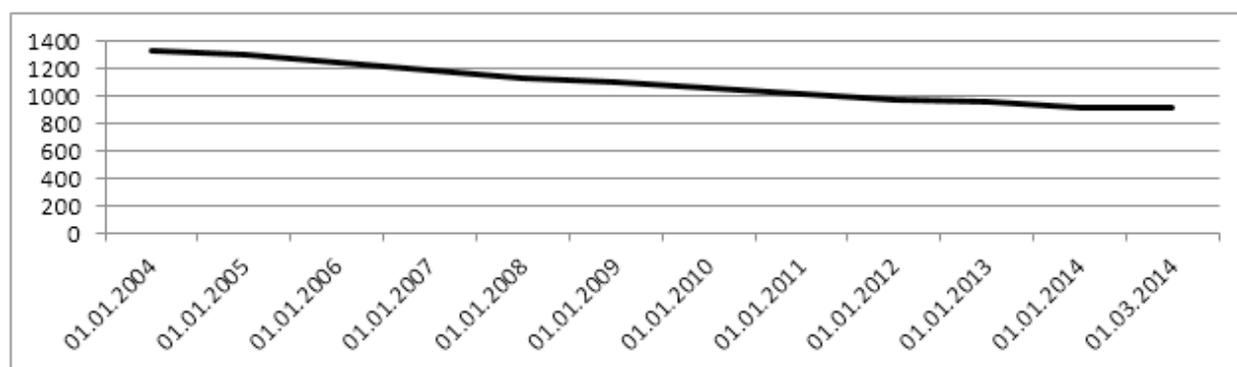


Рис. 1. Изменение количества кредитных организаций за 01.01.2004–01.03.2014

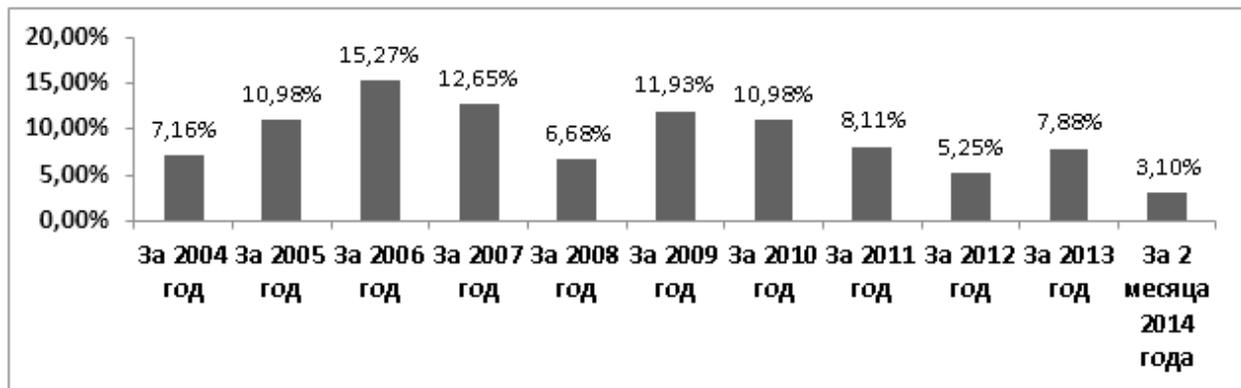


Рис. 2. Изменение количества организаций за рассматриваемый период, в %



Рис. 3. Основания для ликвидации кредитных организаций (данные из КГР)

однако, это не может служить утешением. В прошлом году количество кредитных организаций уменьшилось с 956 в начале года до 923 на начало текущего года или на 7,88% от общего количества. Все же есть о чем беспокоиться, ведь никто из кредитных организаций не застрахован от подобного рода событий, которые произошли с рядом довольно крупных банков, таких как Инвестбанк, Смоленский банк, АБ БПФ. Одна история с Мастер-банком чего стоит, после отзыва лицензии у которого глава Банка России Набиуллина Э.С. Довольно прозрачно намекнула, что Мастер-банк — «не один такой». У специалистов вызывает спор только то, сколько же еще банков уйдут с рынка, но сходится в одном, что такие процедуры будут применяться еще и не раз. Для представления масштабов процесса обратимся к статистическим данным из Книги государственной регистрации (КГР) кредитных организаций. Данная книга учитывает все сведения, скажем так, жизненного цикла кредитной организации: от момента создания вплоть до закрытия. Сведения в КГР фиксируются накопительным способом, и выборка даже за непродолжительное время позволяет сделать определенные вы-

воды. В нашем случае был произведен отбор данных за 2013 и первые 3 месяца текущего года. Наглядно это можно представить следующим образом (рис. 3).

На данном рисунке представлены следующие основания ликвидации кредитной организации: в связи с нарушением законодательства в части оплаты уставного капитала; реорганизация путем присоединения к другим банкам без образования филиала; присоединение с преобразованием в филиалы других банков и в связи с отзывом (аннулированием) лицензии на осуществление банковских операций. Даже этого схематичного представления достаточно, чтобы отметить, что именно отзыв лицензии является основной причиной ликвидации кредитных организаций, в том числе и банков. В среднем порядка 78% кредитных организаций было закрыто по этой причине [2].

Подводя итог рассмотренному, какой мы можем из этого всего сделать вывод? Прежде всего, то, что несмотря на разнообразие экономических угроз у кредитных организаций, основной все же является проблема отзыва лицензий.

Литература:

1. Козаченко, А. В., Пономарев В. П., Ляшенко А. Н. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения: Монография. — К.: Либра, 2003. — 280 с.
2. Информация о регистрации и лицензировании кредитных организаций — <http://cbr.ru/statistics>
3. Федеральный закон от 2 декабря 1990 N 395—1 «О банках и банковской деятельности»

Пути повышения платежеспособности хозяйствующего субъекта

Рябова Марина Алексеевна, магистрант
 Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Москва)

На платежеспособность компании влияет много факторов, в связи с этим для ее повышения может быть предпринят комплекс мер, часть которых должна быть осуществлена при составлении бюджета движения денежных средств.

На стадии планирования необходимо добиться сбалансированности величины положительного и отрицательного потоков денежных средств, поскольку и дефицит, и избыток денежных ресурсов отрицательно влияют на результаты хозяйственной деятельности. При дефицитном денежном потоке снижается ликвидность и уровень платежеспособности предприятия, что приводит к росту просроченной задолженности предприятия по кредитам банку, поставщикам, персоналу по оплате труда.

Для оценки дефицита необходимо учитывать чистый денежный поток за период и остатки движения денежных средств на начало периода. Если у предприятия остаются финансовые ресурсы на начало периода, то они могут перекрыть отрицательную сумму финансового потока

в данном периоде, и в том случае дефицита не будет. Дефицит (профицит) бюджета движения денежных средств рассчитывается по формуле:

$$\text{Дефицит (профицит)} = \text{ДС}_0 + \text{ЧДП},$$

где ДС_0 — остаток денежных средств на начало периода, ЧДП — сумма чистого денежного потока за рассматриваемый период.

На рис. 1 приведен пример бездефицитного бюджета.

Как видно из рис. 1, несмотря на то, что чистый денежный поток во 2-ом, 4-ом и 5-ом периодах отрицателен, бюджет движения денежных средств является бездефицитным, так как нет ни одного периода, по окончании которого выявился бы отрицательный результат, то есть недостаток средств.

Профицит бюджета также нежелателен, так как сигнализирует о том, что компания неэффективно использует свои свободные денежные средства. Разумеется, каждая компания должна обосновать для себя необходимую величину целевого остатка денежных средств. Со-

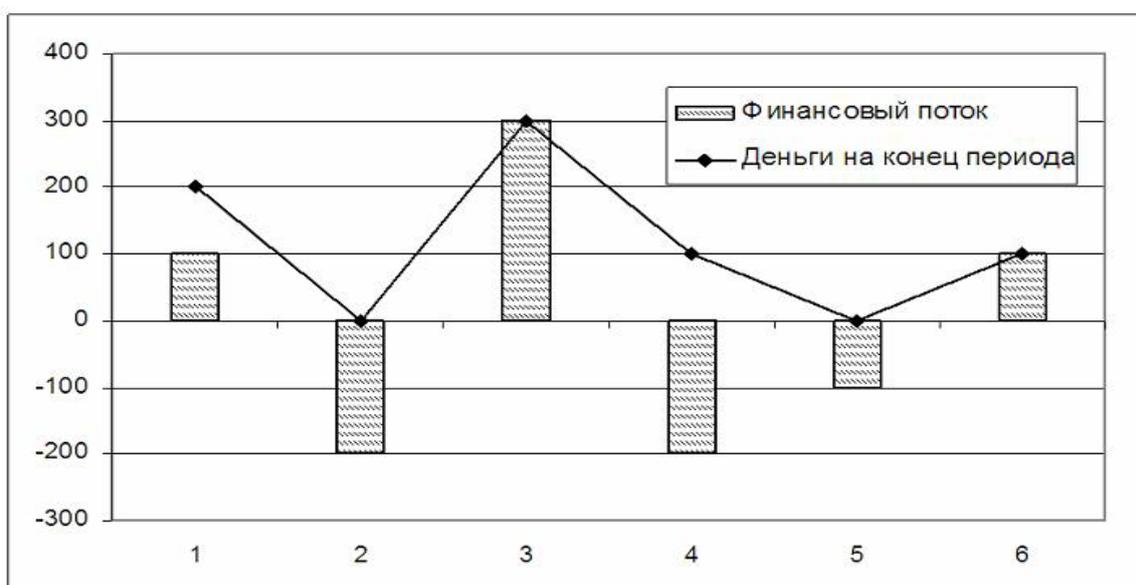


Рис. 1. Пример бездефицитного бюджета

временный рынок финансовых инструментов предлагает большой выбор вариантов вложения временно свободных денежных ресурсов.

Основной проблемой, которую приходится решать при выборе финансового инструмента, является возможность моментального извлечения денег и вложения их в основной бизнес. Именно поэтому большинство компаний считают, что наилучшим способом сохранить и преумножить свободные средства является банковский депозит. Его можно открыть на короткий срок с приемлемым уровнем риска и почти нулевыми сопутствующими расходами. Кроме того, размещение средств на депозите не требует наличия специальных знаний, которые необходимы при работе на рынке ценных бумаг, а также заключения специальных договоров (с депозитарием, брокером). Но в то же время этот инструмент является наименее доходным. Более доходными, но и более рискованными являются акции, облигации и другие ценные бумаги, обращающиеся на фондовом рынке. Для того чтобы вложения имели оптимальное соотношение риска и доходности, стоит придерживаться следующих принципов:

1. Соотношение длительности размещения средств и риска. При размещении денег на короткий срок (до 3 месяцев) следует использовать наиболее ликвидные и наименее рискованные финансовые инструменты (депозиты). При вложении средств на срок от 9 месяцев следует выбирать более рискованные, но и более доходные инструменты (например, облигации).

2. Ликвидность активов компании должна соответствовать срокам наступления выплат по обязательствам, привлеченным для их финансирования.

3. Валюта активов компании должна соответствовать валюте обязательств, привлеченных для их финансирования.

4. Диверсификация. При размещении средств не следует отдавать предпочтение только одному финансовому инструменту.

5. Использование внешних аналитических данных. [5]

Оптимизация денежных потоков предприятия неразрывно связана с процессами управления оборотными активами, так как изменение дебиторской задолженности, запасов, денежных средств прямо либо косвенно влияет на величину денежных потоков, как входящих, так и исходящих.

Повышение оборачиваемости дебиторской задолженности является одним из приоритетов в системе повышения платежеспособности и заключается в сокращении ее размеров и обеспечении своевременной инкассации. Управление дебиторской задолженностью включает в себя много составляющих, основная цель которых минимизировать риски не возврата дебиторской задолженности и ускорить ее инкассацию. Одним из способов, с помощью которых можно минимизировать риски, является построение перечня дебиторов в порядке возрастания сроков задолженности. На основании договоров

с контрагентами определяется наличие просроченной задолженности и если такой факт имеет место, то по каждому контрагенту определяется период просрочки. Дебиторы группируются по срокам неоплаты: до 30 дней, от 30 до 90 дней, от 90 до 180 дней и т.д. Период группировки может меняться по усмотрению конечных пользователей данной информации.

Далее дебиторы, по которым имеет место просроченная задолженность, ранжируются по мере убывания величины задолженности. Необходимо осознавать, что чем больше срок просрочки задолженности и ее размер, тем выше степень риска не возврата долга.

Такой анализ позволяет определить «больные» статьи дебиторской задолженности, оказывающие существенное влияние на ее конечную величину и нуждающиеся в немедленной ликвидации. Активную работу по сокращению задолженности необходимо проводить с наиболее крупными дебиторами, имеющими наибольшие сроки давности просрочки по исполнению обязательств. Такие дебиторы представляют наибольший потенциальный риск для предприятия и меры по взысканию задолженности по этим дебиторам должны быть наиболее кардинальными.

Контрагенты могут со временем переходить из первой группы во вторую, из второй в третью и т.д. Такая динамика сигнализирует об ухудшении платежеспособности контрагента и обозначении его как рискованного. Меньшее опасение должны вызывать дебиторы, которые регулярно находятся в первой группе. Графическое отражение динамики данных групп поможет наглядно показать наметившиеся тенденции состояния дебиторской задолженности.

При работе с дебиторской задолженностью внимание следует уделять не только статье «Расчеты с дебиторами», но и другим статьям дебиторской задолженности. Так, например, подлежит вниманию внутренняя дебиторская задолженность, числящаяся за подотчетными лицами, по выданным им денежным средствам. Часто подотчетные лица расходуют выданные им средства по целевому назначению, однако халатно относятся к процессу своевременного предоставления первичных документов, подтверждающих эти расходы. Такая ситуация имеет два больших недостатка: во-первых, необоснованно завышается дебиторская задолженность, по которой мала вероятность возврата денежных средств, во-вторых, искусственно занижаются расходы предприятия, что ведет к формированию завышенной прибыли и соответственно суммы налога на прибыль. В конечном итоге это негативно сказывается на денежных потоках.

Анализ дебиторской задолженности подотчетных лиц предполагает изучение сроков давности выданных авансов. Подотчетные лица, за которыми числится дебиторская задолженность, так же можно сгруппировать в зависимости от сроков образования задолженности. Нормальной можно считать задолженность, по которой еще не истек срок предоставления отчетов о расходовании средств. В случае выявления просроченной задолженности с дебитором следует проводить работу по ее возврату.

Изменение дебиторской задолженности отражается на денежных потоках предприятия, так как существует обратная связь между дебиторской задолженностью и денежными средствами — увеличение размеров дебиторской задолженности обуславливает сокращение поступления денежных средств и наоборот, сокращение дебиторской задолженности способствует росту входящего денежного потока.

Следующим элементом, влияющим на платежеспособность компании, являются запасы. На денежные потоки предприятия отрицательно действует как избыток, так недостаток запасов. Таким образом, их оптимизация заключается в поиске баланса — оптимального уровня, предупреждающего отклонение в меньшую либо в большую сторону.

Нехватка запасов инициирует нарушение ритмичности деятельности, уменьшение производительности труда, приводит к срывам отгрузки продукции, что сокращает объемы ее реализации, уменьшает размер получаемой прибыли и может обернуться снижением доверия на рынке, а также утратой потенциальных потребителей продукции.

Наличие простаивающих запасов затормаживает оборачиваемость оборотных средств, увеличиваются затраты по содержанию запасов (складские расходы, услуги охранных организаций, налог на имущество и т. д.), что сопровождается издержками, увеличением себестоимости продукции, снижением конкурентоспособности и ожидаемой прибыли. Избыток запасов отражается на платежеспособности и ликвидности. Предприятие не имеет возможности рационально использовать денежные средства, вложенные в излишки, что обуславливает дефицит денежных средств и отсутствие возможности своевременного приобретения необходимого оборудования, расчетов с поставщиками, с бюджетом и внебюджетными фондами, с персоналом организации.

Оптимизация запасов неразрывно связана с текущим контролем за их движением на складах. Регулярно получаемая информация о движении материалов позволяет выявить диспропорции в поставках, образовании излишних остатков или дефицита материальных ценностей. Оперативно полученная информация позволяет своевременно внести коррективы в процесс снабжения, что позволяет избежать негативных последствий для предприятия. Эффективная работа по оперативному контролю за запасами позволяет: выявлять дефицитные позиции материальных ресурсов и подавать сигнал к организации их поиска у альтернативных поставщиков; выявлять излишки материалов и сигнализировать о возможности их реализации; ранжировать процесс снабжения и объемы поставок; определять потребность в финансовых ресурсах для обеспечения поставок; сформировать качественный бюджет закупок и сырья на будущий период.

В целях повышения производительности труда и экономии времени специалистов, занимающихся оптимизацией запасов, необходимо определить, какие запасы

для компании действительно важны, а какие играют второстепенную роль. Для этого можно прибегнуть к ABC-анализу, который заключается в разбиении запасов на группы. В основе ABC-анализа лежит правило Парето, суть которого в отношении запасов выглядит примерно так: 80% выручки обеспечивают 20% наименования запасов. Однако критерием анализа может быть не только выручка, но и прибыль, себестоимость и другие показатели.

Действия по оптимизации дебиторской задолженности и запасов способствует росту входящих денежных потоков и повышению эффективности использования денежных средств.

Денежные средства предприятия нуждаются в постоянном контроле, причем контроль должен вестись во всех направлениях. Необходимо ежедневно отслеживать движение денежных средств, следить за их остатками на счетах в банках и за сохранностью наличных денежных средств в кассе организации. Для предупреждения нецелевого расходования денежных средств необходимо составить график поступлений и платежей.

Одним из способов оптимизации денежных средств является синхронизация денежных потоков. Такой способ можно применять при наличии условно-постоянной периодичности расчетов. Специалисты финансовой службы договариваются с контрагентами осуществлять расчеты в течение определенного периода времени. Заказчики и покупатели перечисляют денежные средства в течение этого периода, а предприятие осуществляет платежи из поступивших денежных средств. Причем суммы платежей должны примерно соответствовать объему поступлений. Главное в этом процессе — организовать регулярное, бесперебойное поступление денежных средств — источник периодических платежей. Таким образом, остаток денежных средств на расчетном счете и в кассе предприятия сводится к минимуму.

Профессор Парижского университета Б. Коласс, рассматривая этот процесс ускорения оборачиваемости денежных средств, считает одним из основных методов оптимизации денежных потоков — сокращение времени валютирования — периода, в течение которого банк осуществляет кассовые либо расчетные операции. [3, с. 289]

Промежуток времени между оплатой счета покупателем и инкассированием денежных средств состоит из трех частей:

время перевода платежей от покупателей (дебиторская задолженность здесь не рассматривается, покупатель оплатил счет, но на его пересылку фирме требуется определенное время, зависящее от формы безналичных расчетов и эффективности работы банков);

— время, в течение которого платежи остаются не инкассированными банками;

— время движения денежных средств к банкам, производящим выплаты.

Фирмам необходимо стремиться к сокращению этого промежутка времени, которого можно достичь путем при-

менения современных систем расчетов. [1, с. 131] Но этот период времени всегда будет иметь место, всегда будут транзакционные издержки.

В целях оптимизации денежных средств необходим регулярный анализ рынка кредитных ресурсов — как одного из важных источников пополнения оборотных средств предприятия и устранения кассовых разрывов. В условиях конкуренции и в целях привлечения большого количества клиентов кредитные институты создают условия для привлечения потенциальных клиентов. К таковым можно отнести возможность изменения графика погашения основной суммы кредита и процентов по нему, пересмотр процентной ставки по кредиту, возможность переуступки обязательств по погашению кредита и т. п. Поиск вариантов улучшения условий кредитования позволит оптимизировать входящий денежный поток по финансовой деятельности.

Оптимизация денежных потоков также достигается за счет оценки исходящих денежных потоков. Рекомендуется проводить регулярный анализ инвестиционной деятельности. Необходимо произвести ранжирование планируемых капитальных инвестиций по степени важности, с целью переноса менее важных на более поздний

срок либо отказа от тех капитальных расходов, которые не могут быть немедленной отдачей для предприятия.

Рассмотрение возможности о приостановке малоэффективных инвестиционных проектов позволит сократить отток денежных средств. Однако при этом необходимо оценить потенциальные расходы от приостановки проекта и изучить варианты возврата полностью или частично вложенных средств. Также возможно пересмотреть график инвестиций, чтобы уменьшить пиковую нагрузку на денежные потоки, путем пересмотра этапов вложений.

Еще одним из способов оптимизации исходящих денежных потоков является поиск альтернативных поставщиков, предлагающих более выгодные условия. Это также позволит оперировать информацией при ведении переговоров о погашении кредиторской задолженности с прежними поставщиками.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что существует различные пути повышения платежеспособности. Выбор конкретных действий определяется в результате тщательного анализа и планирования денежных потоков организации.

Литература:

1. Гаврилова, А. Н. Финансовый менеджмент: учебное пособие — 4-е издание М.: КНОРУС, 2007.
2. Горфинкель, В. Я., Попадюк Т. Г. Экономика фирмы (организации, предприятия): учебник/под ред. Б. Н. Чернышев, В. Я. Горфинкель — М.: Издательство Юрайт, 2012.
3. Коласс, Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Пер. с франц. под ред. Я. В. Соколова — М.: Финансы, 1997.
4. Нетесова, А. В. Варианты использования временно свободных средств//Финансовый директор. — 2004. — № 12.// <http://id.ru/articles/12282>

Базель III как реакция на глобальный финансовый кризис

Сафиканов Ринат Галеевич, магистрант
Тюменский государственный университет

В статье анализируются нововведения в рамках нового документа Базельского комитета по банковскому надзору — Базель III. Рассмотрены причины необходимости постоянного совершенствования соглашения. Особое внимание уделяется вопросам внедрения новых правил регулирования банковского сектора Российской Федерации, проводится анализ ожидаемого влияния нововведений.

Ключевые слова: Базельский комитет по банковскому надзору, Базель III, достаточность капитала, ликвидность, левиредж, риски, банковский сектор.

Стремительно меняющаяся ситуация в мировой экономике, увеличение рисков банковской деятельности, стремления макросубъектов к постоянному поступательному развитию диктуют необходимость совершенствования Базельских соглашений, приведение их в соответствие со сложившимися реалиями.

Внедрение базельских документов является серьезным шагом в формировании абсолютно новой системы кон-

троля банков, поэтому вопрос влияния требований Базельского комитета на развитие банковских систем является столь актуальным.

Последний мировой финансовый кризис выявил слабые места действовавшего на тот момент соглашения — Базель II: «Международной конвергенции измерения капитала и стандартов капитала: новые подходы». Несмотря на то, что ни один из принятых за последние 20 лет нор-

мативов, не оказал большего влияния на деятельность банков, чем Базель II, принятые изменения оказались явно недостаточными, для того чтобы предотвратить, или хотя бы смягчить, последствия глобальных финансовых потрясений.

Кризис показал, что регуляторам необходимо обратить большее внимание на качество и структуру капитала, диверсификацию кредитного портфеля, стандарты управления ликвидностью и другие сферы деятельности банков, в том числе устранение «клубного подхода» в управлении рисками [6].

В результате Базельский комитет по банковскому регулированию и надзору разработал новую редакцию положений — Базель III, направленных на устранения недостатков предыдущего соглашения, укрепление устойчивости мировой финансовой системы и предотвращение наступления новых глобальных финансовых кризисов.

Новое Соглашение ужесточает требования к составу капитала I уровня за счет исключения из него суммы отложенных налогов и секьюритизированных активов. Кроме того, Базель III рекомендует увеличить долю капитала I уровня и долю акционерного капитала (Таблица 1).

Базель III устанавливает необходимость формирования кредитными организациями за счет чистой прибыли дополнительного резервного буфера. Буферный капитал позволит банкам в случае системного кризиса и снижения норматива достаточности капитала ниже минимально допустимого получить дополнительную ликвидность без санкции регулятора. Однако после кризиса кредитные организации обязаны этот капитал восстановить.

Одновременно Базель III вводит нормативы, нацеленные на ограничение финансового рычага (левериджа — соотношение заемного и собственного капитала), который допустим для финансовых посредников. В частности, речь будет идти о пересмотре нормативов текущей и долгосрочной ликвидности.

Новый норматив текущей ликвидности планируется ввести в 2015 году, а обновленный норматив долгосрочной ликвидности — тремя годами позже.

Первый предполагает, что банковские краткосрочные обязательства сроком до 30 дней должны будут покрываться ликвидными активами на 100%.

Второй норматив регулирует риск потери банком ликвидности в результате размещения средств в долгосрочные активы, которые должны быть покрыты стабильными пассивами также не менее чем на 100%.

Появляется понятие не только резервного банковского капитала, но и капитала, который может вводиться дополнительно регулятором для контрциклического регулирования.

Если регулятор считает, что в стране наблюдается кредитный бум или перегрев экономики, он может повышать требования к достаточности капитала, согласно чему банки в периоды потенциального возникновения кредитных «пузырей» будут обязаны формировать специальный «контрциклический» резерв.

Базель III устанавливает, что в случае несоблюдения нормативов кредитные организации не имеют права выплачивать дивиденды акционерам, а также бонусы и другие премии своим управляющим.

Постепенный переход на новые стандарты начнется с 2013 года и будет продолжаться в течение последующих шести лет (до 1 января 2019 года). (Таблица 1).

Базельским комитетом был разработан довольно подробный календарный график с указанием конкретных сроков принятия кредитными организациями тех или иных требований Базеля III и времени, отводимого на их внедрение.

Сроки внедрения зависят от позиции национального регулятора. В настоящий момент страны, планирующие внедрять Базель III, можно разделить на 3 группы:

1. Опубликовавшие окончательные правила и приступившие к введению согласно графика: Китай, Индия, Гонконг, ЮАР, Швейцария, Япония, ЮАР, Канада, Мексика, Саудовская Аравия и Сингапур.

2. Опубликовавшие первые проекты нормативных документов в 2012 году: Аргентина, Бразилия, Индонезия, Россия, Республика Корея.

3. Объявившие о намерении отсрочить внедрение требований Базеля III, но опубликовавшие первые изменения в нормативные документы: США и ЕС.

Стратегией развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года предусмотрена гармонизация регулятивных требований к банковскому сектору с положениями Базельского комитета по банковскому надзору. Банком России предусмотрен поэтапный, согласующийся по срокам Базеля III, график реализации основных положений в отношении российского банковского сектора.

В настоящий момент Банк России продолжает работу по внедрению в российскую практику остаточных положений Базеля II (второй компонент — надзорный процесс) и приступает к поэтапному принятию положений Базеля III. Так, в части требований к расчету капитала уже приняты первые поправки (с апреля 2013 года введен параллельный расчет капитала), в отношении показателей «леверидж», краткосрочной ликвидности и чистого стабильного фондирования определены сроки внедрения с 1 января 2015 года по 1 января 2018 года. В части других механизмов повышения финансовой устойчивости (буфер консервации капитала, контрциклический буфер и пр.) проводятся анализ и обсуждение.

По мнению д. э. н. В.Д. Андрианова, к принятию качественно новых стандартов организации банковского надзора, за соблюдением нормативов достаточности капитала и соблюдением рыночной дисциплин, российские банки пока не готовы, так как не обладают достаточными инструментами и практикой. Также критике подверглась идея внедрения в существующих реалиях контрциклического надзора, ввиду недостаточного уровня развития национальной банковской системы.

Таблица 1. Сроки внедрения стандартов Базеля III в мире [2]

	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год	На 1 января 2019 года
Базовый капитал (минимально допустимый показатель)	3,5%	4,0%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%
Буфер консервации капитала				0,625%	1,25%	1,875%	2,5%
Базовый капитал плюс буфер консервации капитала	3,5%	4,0%	4,5%	5,125%	5,75%	6,375%	7,0%
Капитал первого уровня (минимально допустимый показатель)	4,5%	5,5%	6,0%	6,0%	6,0%	6,0%	6,0%
Совокупный капитал (минимально допустимый показатель)	8,0%	8,0%	8,0%	8,0%	8,0%	8,0%	8,0%
Совокупный капитал плюс буфер консервации капитала	8,0%	8,0%	8,0%	8,625%	9,25%	9,875%	10,5%
Инструменты, более не отвечающие критериям для включения в состав источников неосновного капитала первого или второго уровня	Постепенное исключение в течение 10 лет начиная с 2013 года						
Постепенное исключение некоторых активов из базового капитала (в том числе превышающих лимит отложенных налоговых активов, прав на обслуживание ипотечных кредитов и существенных инвестиций в обыкновенные акции финансовых учреждений, не включенных в периметр консолидации)		20%*	40%*	60%*	80%*	100%*	100%*
Показатель краткосрочной ликвидности	Период наблюдения		60%*	70%*	80%*	90%*	100%*
Показатель чистого стабильного фондирования	Период наблюдения					Внедрение минимального стандарта	
Показатель «леверидж»	Период параллельного расчета (с 1 января 2013 года по 1 января 2017 года) Раскрытие информации с 1 января 2015 года					Переход к первому компоненту	

Вице-президент международного рейтингового агентства Moody's investors service О. Ульянова считает, что введение требований Базеля III к капиталу положительно скажется на кредитоспособности российских банков, но в тоже время ожидаемый эффект будет не столь существенным, как в Европе. Связанно это с более высокими текущими требованиями к достаточности капитала для российских банков, лежащих в диапазоне от 10 до 11 процентов, что сопоставимо с максимальными требованиями к достаточности капитала согласно Базель III. Это объясняется тем, что Банк России при установлении нормативов изначально исходил из понимания более высоких рисков российской экономики.

Исходя из таблицы №2 становится очевидным, что эффект внедрения положений Базель III отразится на ВВП России незначительно, в отличии от ряда других стран: Великобритания диапазон эффекта от 0,25% до 2,8%, Индия от 0,2% до 2,6%. Связано это с тем, что для России

характерна относительно низкая доля банковских кредитов в ВВП и относительно высокий текущий уровень достаточности капитала.

Приведение банковского регулирования и надзора к международным стандартам позволит повысить кредитные рейтинги российских банков, что в результате позволит им стать полноправными участниками международных финансовых операций.

Проанализировав мнения профессиональных участников банковского сектора, экспертов, учитывая собственное профессиональное суждение выделим основные последствия внедрения положений Базель III:

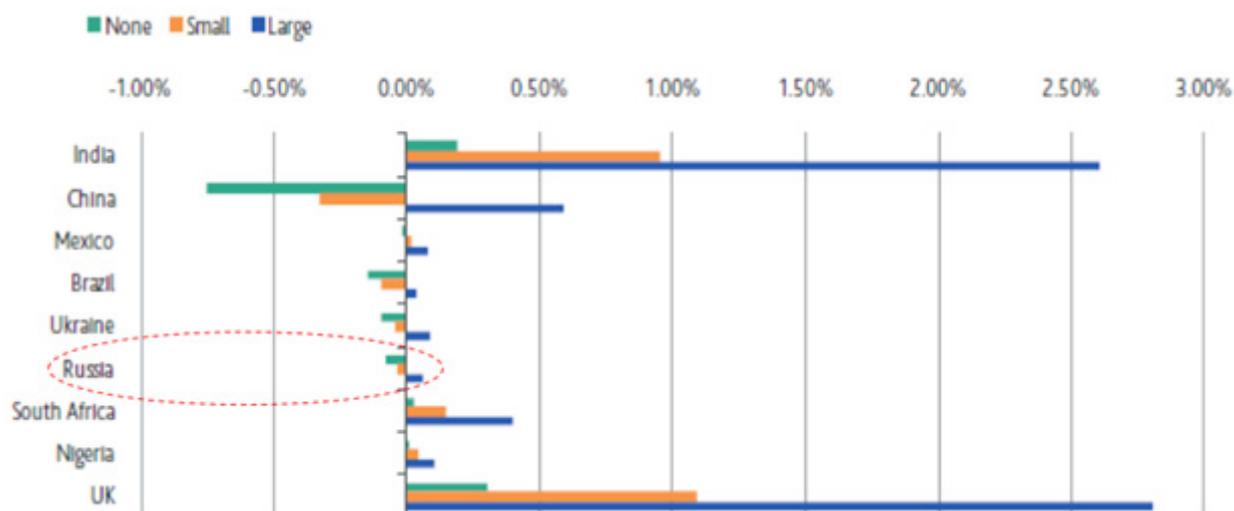
— положительные:

1) повышение требований к капиталу и ликвидности повысит кредитоспособность банков, в том числе и в кризисный период,

2) банковская система и экономика в целом должны стать более устойчивыми к кризисным явлениям.

— отрицательные:

Таблица 2. Оценка эффекта принятия Базель III на ВВП



Источник: Moody's investors service

1) введение более жестких правил приведет к снижению рентабельности банковского бизнеса, в таких условиях возможно увеличение «аппетита» банков к риску,

2) повышение процентных ставок и снижение экономического роста,

3) повышенные требования к качеству и структуре капитала приведут к ограничению роста кредитного портфеля, возникновение сложностей формирования добавочного капитала для российской банков.

Прогнозы относительно влияния Базеля III на деятельность банков действительно являются неоднозначными, однако большая часть экспертов остаются едиными в том, что новая реформа оставила без должного внимания такие критически-важные вопросы как:

— «Теневой» банкинг: требования Базель III не распространяются на деятельность таких небанковских фи-

нансовых организаций как страховые компании, хеджевые и пенсионные фонды, и инвестиционные фонды и др.

— Отсутствие реальных штрафов;

— Возможность регуляторного и налогового арбитража;

— Структура глобального и межстранового регуляторного надзора осталась разрозненной.

Очевидно, что мировой финансовый кризис продиктовал необходимость банковской системе поднять уровень и качество собственного капитала и ликвидности, внедрить инструменты, сглаживающие цикличность развития. Предлагаемые Базельским комитетом изменения направлены на обеспечение таких условий, при которых эти достижения будут сохранены в долгосрочной перспективе и обеспечат банковскому сектору меньший уровень леввериджа, меньший уровень процикличности и большую степень устойчивости в отношении общесистемного риска.

Литература:

1. Базель III: Общие регулятивные подходы к повышению устойчивости банков и банковского сектора http://www.bis.org/publ/bcbs189_dec2010.pdf
2. График внедрения новых нормативных требований к капиталу и ликвидности http://www.bis.org/bcbs/basel3/basel3_phase_in_arrangements.pdf
3. Информация Банка России «Об основных направлениях и сроках реализации пакета реформ Базельского комитета по банковскому надзору (Базель III)» http://www.cbr.ru/press/pr.aspx?file=110329_120551basel1.htm
4. КПМГ, Базель III: вопросы внедрения, 2011.
5. Стратегия развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года. <http://www.cbr.ru/P-System/P-sys/strategy.pdf>
6. Enhancements to the Basel II framework, BCBS, Jul 2009.

Развитие капитальной базы как фактор обеспечения устойчивости

Сафиканов Ринат Галеевич, магистрант
Тюменский государственный университет

В статье анализируются факторы роста собственного капитала, факторы капитализации банковского сектора. Рассмотрены предполагаемые последствия ужесточения требований к собственному капиталу. Рассмотрено одно из фундаментальных решений проблемы капитализации банковской системы России.

Ключевые слова: капитализация, экономический капитал, регулятивный капитал, факторы роста капитала, Базельский комитет

Мировой финансовый кризис поставил под вопрос надежность функционирования и экономическую самодостаточность банковского сектора. Потребовались широкие меры по поддержке системообразующих банков, сохранению достаточной ликвидности. Изменения условий функционирования банков во всем мире привели к необходимости наращивания собственного капитала банков для повышения их надежности и экономического роста, уменьшения вероятности банкротства и сокращения излишнего риска для кредиторов и вкладчиков.

Величина собственного капитала является одним из критериев финансовой устойчивости банка. Эффективно управляемые банки с адекватной капитализацией наиболее устойчивы к возможным или имеющимся потерям и в большей степени способны по сравнению с недокапитализированными банками предоставлять кредиты розничным клиентам и субъектам бизнеса на протяжении всего цикла деловой активности в том числе и в периоды ее спадов.

Под капитализацией коммерческого банка, как правило, понимают величину его собственного капитала. В российской практике под термином «капитализация банка» рассматривается процесс присоединения к имеющемуся собственному капиталу прибыли, денежных и материальных средств из различных источников наращивания капитала в целях достижения установленной регулятором величины.

Выделим основные факторы капитализации банковского сектора:

- глобальные:
 - финансовая глобализация,
 - становление транснационального капитала, рост его потоков,
 - конъюнктура мирового рынка капиталов;
- национальные:
 - рыночная конъюнктура,
 - растущие издержки по формированию собственного капитала,
 - требования участников финансового рынка к капиталу.

Выделенная совокупность факторов воздействует на увеличение собственного капитала, обеспечивающего повышение надежности и устойчивости финансового института вне зависимости от фазы экономического цикла,

т. е. характеризует возможность кредитной организации нести убытки без серьезного ущерба своей платежеспособности даже в кризисный период.

В последние годы в банковской практике для расчета необходимого банку собственного капитала стал широко использоваться показатель *экономического капитала*. Важно отметить, что понятие «экономический капитал» является дискуссионным в профессиональной среде.

По мнению профессора Р. Г. Ольховой, экономический капитал — это сумма условных величин капитала для покрытия наиболее вероятных потерь [1, с. 193]. Базельский комитет по банковскому надзору определяет экономический капитал как метод или практику, позволяющие банкам последовательно оценить риски и свойства капитала для покрытия экономических последствий рискованных мероприятий [4].

Экономический капитал выступает бизнес-инструментом, позволяющим в том числе измерять, проводить мониторинг и управлять различными видами рисков и рисками разных подразделений банка [3].

Экономический капитал, называемый также «капиталом, скорректированным на риск» (risk adjusted capital), «капиталом, соотнесенным с риском» (capital at risk), основывается на вероятностной оценке будущих потенциальных убытков, следовательно, он является показателем риска, а не имеющегося капитала. Широкое практическое применение экономического капитала обусловлено его высокой степенью влияния на решения о рентабельности, ценах, оптимизации портфеля; без него невозможно принять решения в отношении сделок слияния и присоединения, произвести оценку достаточности капитала в надзорных целях.

Для оценки уровня капитализации коммерческого банка применяется только регулятивный капитал, служащий для защиты кредиторов и вкладчиков, в отличие от экономического капитала, способствующего главным образом для увеличения акционерной стоимости.

В России в соответствии с установленными требованиями к достаточности собственного капитала, чтобы банк считался капитализированным, ему необходимо иметь абсолютную сумму собственного капитала, соответствующего нормативу Н1—10 процентов.

Основными факторами роста собственного капитала банков за последние 9 лет оставались собственная при-

Таблица 1. Факторы роста собственного капитала, %

Показатели	01.01.2006	01.01.2007	01.01.2008	01.01.2009	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014
Факторы роста капитала	109,1	107,8	107,3	113,3	110,9	112,4	115,2	117,4	116,1
1. Уставный капитал	37,6	36,8	28,7	24,3	25,4	25,4	24,5	22,8	21,7
2. Эмиссионный доход	12,9	12,3	26,6	20,5	20,3	21,7	21,5	20,3	19,1
3. Прибыль и фонды	39,6	41,9	37,6	35,6	31,5	37,1	42,9	46,8	47,8
4. Субординированные кредиты	13,7	13,8	11,6	30,6	29,7	24,3	22,7	24,2	24,4
5. Прирост стоимости имущества	4,8	2,8	2,7	2,3	4,1	3,9	3,7	3,3	3,1
6. Прочие факторы	0,4	0,3	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Источник: Обзоры банковского сектора России ЦБ РФ

быль банков, средства акционеров банков и субординированные кредиты, полученные в качестве господдержки банковского сектора (табл. 1).

В России основным источником пополнения собственных средств является прибыль кредитной организации. Увеличение капитала за счет прибыли в период с января 2005 г. по январь 2007 г. имело устойчивую тенденцию к росту, обеспеченному расширением потребления, финансируемого нефтедолларами и внешними займами. В условиях глобального финансового кризиса доходы банка значительно сократились, одновременно с ростом просроченной задолженности банки вынуждены были создавать дополнительные резервы на возможные потери по ссудам, отвлекая существенную часть снижающейся прибыли. В последние годы увеличение капитала за счет прибыли вновь приобрело устойчивую тенденцию, так в период с января 2010 г. по январь 2014 г. наблюдается рост с 31,5% до 47,8%, что является наиболее безопасным способом наращивания собственного капитала банка для его собственников.

Именно за счет планомерного накопления заработной прибыли многие крупнейшие мировые банки сформировали гигантские капиталы, значительно превосходящие совокупный капитал российской банковской системы. Однако в условиях снижения рентабельности российских банков увеличение собственного капитала путем капитализации прибыли — достаточно длительный путь.

Доля уставного фонда в увеличении собственного капитала на протяжении практически всего рассматриваемого периода снижается. Обусловлено это тем, что банки стараются избегать повышенных издержек на капитал (расходы из чистой прибыли на выплату дивидендов).

В кризисные годы основным механизмом докапитализации стали субординированные кредиты, предоставленные Банком России и Внешэкономбанком системо-

образующим банкам на общую сумму 892 млрд. рублей. По экспертным оценкам, в группе банков с государственным участием рост собственного капитала за первое полугодие 2009 г. был на 80% обеспечен субординированными кредитами, а в группе крупных частных банков на 30%. В последние годы доля субординированных кредитов стабилизировалась на уровне 22–24,5%. Важно отметить, что наращивание капитала за счет компонентов II уровня приводит к росту финансового левериджа, что в конечном итоге отражается на финансовой устойчивости банковского сектора.

По данным Института современного развития, повышение требований к капиталу окажет серьезное влияние на уровень конкуренции в банковском секторе. Определим основные аспекты ужесточения требования к капиталу:

- положительные:
 - укрупнение банков (отвечает потребностям развивающейся экономики),
 - снижение стоимости заемных ресурсов для экономики страны (большой эффект масштаба = снижение стоимости фондирования операций),
 - рост эффективности распределения финансовых ресурсов,
 - упрощение банковского регулирования, снижение расходов на него;
- отрицательные:
 - дестабилизация региональных экономическим систем в периоды кризисов,
 - высокие издержки санации системообразующих банков,
 - риски системной нестабильности.
 - снижение конкуренции на региональных рынках.

Важно отметить, что в профессиональном сообществе нет единого мнения о последствиях принимаемых мер по форсированному увеличению капитализации. Существует риск радикального изменения структуры банков-



Рис. 1

ского сектора с неопределенными последствиями для конкуренции, состояния региональных банков и доступности банковских услуг.

Проблему капитализации банковской системы России с позиции банковского регулирования и надзора и потребностей экономики страны можно решить путем формирования многоуровневой банковской системы [3].

Представим схематично (рис. 1).

Выделение третьего уровня необходимо для сохранения региональных банков, которые в масштабах экономики страны пусть и не отвечают требованиям капитализации для осуществления крупных кредитно-инвестиционных проектов, но необходимы для обеспечения экономической стабильности регионов, по средствам кредитования малого и среднего бизнеса, поддержания конкуренции на региональных рынках.

На устойчивость банковского сектора значительное влияние оказывают не абсолютная величина собственного капитала банка, а косвенные индикаторы — соблюдение норматива достаточности собственного капитала, качество и объем рискованных активов, структура собственного капитала.

Мировой финансовый кризис вынудил банковскую систему ужесточить требования не только к минимальному размеру собственному капиталу, но и к его качественным составляющим. В результате Базельский комитет по банковскому регулированию и надзору разработал новую ре-

дакцию положений — Базель III, направленных на устранения недостатков предыдущего соглашения, укрепление устойчивости мировой финансовой системы и предотвращение наступления новых глобальных финансовых кризисов.

Соглашения предусматривают новые механизмы регулирования и надзора:

- повышенные требования к качеству и достаточности капитала,
- введение показателя левериджа,
- введение специальных «буферов» капитала (буфер консервации и контрциклического буфера),
- введение двух нормативов ликвидности (показателей краткосрочной ликвидности и чистого стабильного фондирования).

Предложенные Базельским комитетом меры в долгосрочной перспективе должны обеспечить банковскому сектору меньший уровень левериджа, процикличности и большую степень устойчивости в отношении общесистемного риска.

В заключении отметим, что помимо ужесточения требований к капиталу, необходима разработка специальных механизмов, стимулирующих опережающий рост капитализации банковской системы для увеличения устойчивости развития не только банковского сектора, но и экономики в целом, а также для увеличения функциональной роли банков в экономике страны.

Литература:

1. Банковская система в современной экономике: учебное пособие/коллектив авторов; под ред. проф. О. И. Лаврушина. — 2-е изд., стер. — М.: КНОРУС, 2012. — 368 с.
2. Воронова, Н. С., Мирошниченко О. С. Подходы к структурированию понятийного аппарата теории банковского капитала. Финансы и кредит №34, сентябрь 2013 г.
3. Структурная модернизация финансовой системы России/Институт современного развития http://www.vedigu/macro_r/macro7510_rez.pdf
4. Тавасиев, А. М. Банковское дело: управление кредитной организацией. М.: Дашков и К. 2010.
5. Range of practices and issues in economic capital frameworks — revised version BCBS. March. 2009. URL: <http://www.bis.org/bcbs>

Оценка тенденций развития рынка банковских вкладов населения в России

Сафронова Юлия Геннадьевна, магистрант;
Тарханова Елена Александровна, кандидат экономических наук, доцент
Тюменский государственный университет

В статье анализируется состояние российского рынка банковских вкладов физических лиц, определяются тенденции и перспективы его развития.

Ключевые слова: рынок банковских вкладов, коммерческие банки, Центральный Банк Российской Федерации, сбережения, вклады, процентная ставка.

Российский рынок банковских вкладов в последние годы активно развивается как количественно, так и в качественном. Коммерческие банки активно расширяют набор депозитных продуктов, увеличивают число точек продаж розничных услуг, внедряют новые высокотехнологичные виды обслуживания клиентов. Для развития депозитных операций у коммерческих банков имеется хорошая база. Во-первых, высокими темпами растут доходы населения. Во-вторых, соответственно растут и сбережения населения. Сложившаяся ситуация позволяет говорить о наметившейся в последние годы тенденции перетока денежных средств населения в коммерческие банки и как следствие актуальности изучения данной темы.

Усиление сберегательной активности населения в 2013 году стало следствием ряда факторов, которые можно условно разделить на рыночные и нерыночные.

К первым относятся ставки по вкладам, эффект капитализации высоких процентов, а также курсовая переоценка валютных вкладов. К нерыночным факторам, возможно, следует отнести возврат части средств российских граждан из банков Кипра, а также требования по переводу счетов госслужащих в российские банки.

За последние 5 лет объем привлеченных коммерческими банками средств населения увеличился более чем в 2 раза и на 01.01.2014 г. составил 16957,5 млрд. руб. (рис. 1). В относительном выражении рост за прошедший год составил 19,1%. По прогнозам Центрального Банка Российской Федерации данная тенденция по рынку вкладов сохранится и в 2014 году — прогнозируется увеличение на 2880–3220 млрд. руб. до 19840–20180 млрд. руб., что соответствует относительному росту вкладов на 17–19%. При этом данный прогноз учитывает замедление темпов роста экономики и доходов населения,

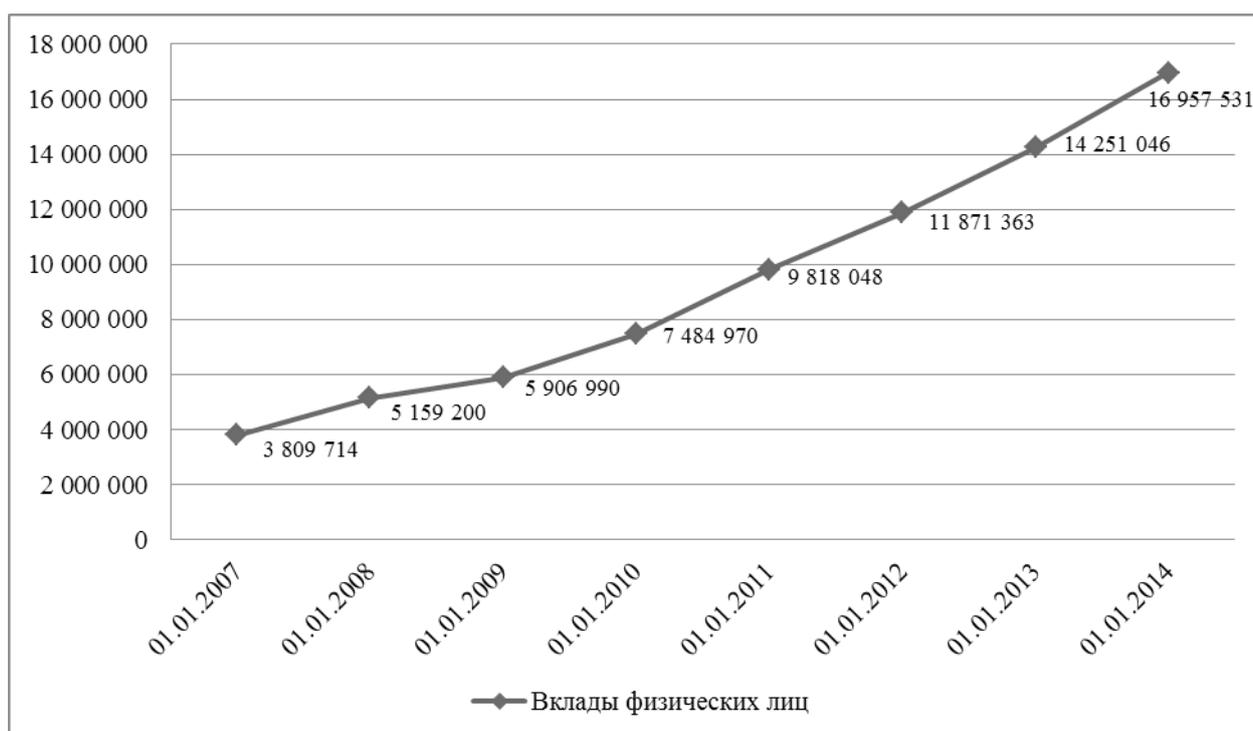


Рис. 1. Динамика вкладов физических лиц, привлеченных коммерческими банками за период с 01.01.2007 г. по 01.01.2014 г., млн. руб.

а также снижение процентных ставок по вкладам при одновременном влиянии капитализации высоких процентов прошлых периодов.

Однако данный прогноз делался на благоприятном внешнем фоне, при ухудшении которого тенденция может измениться. К примеру, по данным Центрального Банка Российской Федерации, на 1 марта 2014 года был зафиксирован отток средств населения со вкладов коммерческих банков на 2%, до 16,91 трлн. рублей. Среди причин — падение курса рубля и угроза свободному движению капитала и платежей из-за санкций Запада по отношению к российским банкам. Последний раз отток средств физических лиц со вкладов более 1% был зафиксирован осенью кризисного 2008 года. Если тенденция продолжится, то первоначальные прогнозы относительно роста российского рынка банковских вкладов могут скорректироваться.

Характерной тенденцией настоящего времени также является перераспределение вкладов населения внутри банковского сектора. Так, в декабре 2013 года в условиях общего прироста вкладов населения на 4,3% происходил переток вкладов населения из мелких частных коммерческих банков в 30 крупнейших по объему вкладов физических лиц. Доля последних первые три квартала 2013 года плавно снижалась — с 77,1 до 76,4%, а в 4 квартале выросла до 78,6%. Аналогичным образом вела себя и доля рынка ОАО «Сбербанк России»: первые три квартала происходило сокращение — с 45,8 до 44,7%, в 4 квартале наблюдался рост до 46,7%.

Данная динамика связана, прежде всего, с изменением политики регулятора. Во второй половине 2013 года Цен-

тральный Банк Российской Федерации начал «чистку» рынка, при этом крупные отзывы лицензий пришлось в основном как раз на четвертый квартал 2013 года. Так, во второй половине ноября 2013 года лишился лицензии ОАО «Мастер-Банк», а в первой половине декабря 2013 года лицензии были отозваны сразу у трех банков (ОАО «Инвестбанк», ЗАО «Банк проектного финансирования» и ОАО «Смоленский»).

Влиянием такой тенденции явилось изменение структуры вкладов по размеру, в частности неравномерный рост разных групп вкладов. В первые три квартала 2013 года наиболее активно росли вклады от 700 тыс. до 1 млн. руб. и свыше 1 млн. руб. Однако в 4 квартале ситуация на российском рынке вкладов изменилась, и наиболее активно стали расти вклады в пределах страхового возмещения — до 700 тыс. руб., тогда как рост крупных вкладов практически прекратился. В результате, за 2013 год наиболее высокие темпы роста показали вклады от 400 тыс. до 700 тыс. руб. и от 700 тыс. до 1 млн руб. Доля вкладов размером от 400 тыс. до 700 тыс. руб. выросла с 15,3 до 16,2%, от 700 тыс. до 1 млн руб. — с 7,0 до 7,6% (рис. 2). Вклады свыше 1 млн руб. увеличились с 38,4 до 40,0% общей суммы депозитов. Средний размер вклада по всей банковской системе без мелких и неактивных счетов по итогам 2013 года составил 155 тыс. руб.

Таким образом, на фоне отзыва лицензий у российских банков в 2013–2014 гг., населением была продемонстрирована осторожность в отношении инвестирования своих средств, сохраняющаяся и в настоящее время. Сегодня предпочтение, прежде всего, отдается крупным российским банкам, не смотря порой на сравнительно невысокие

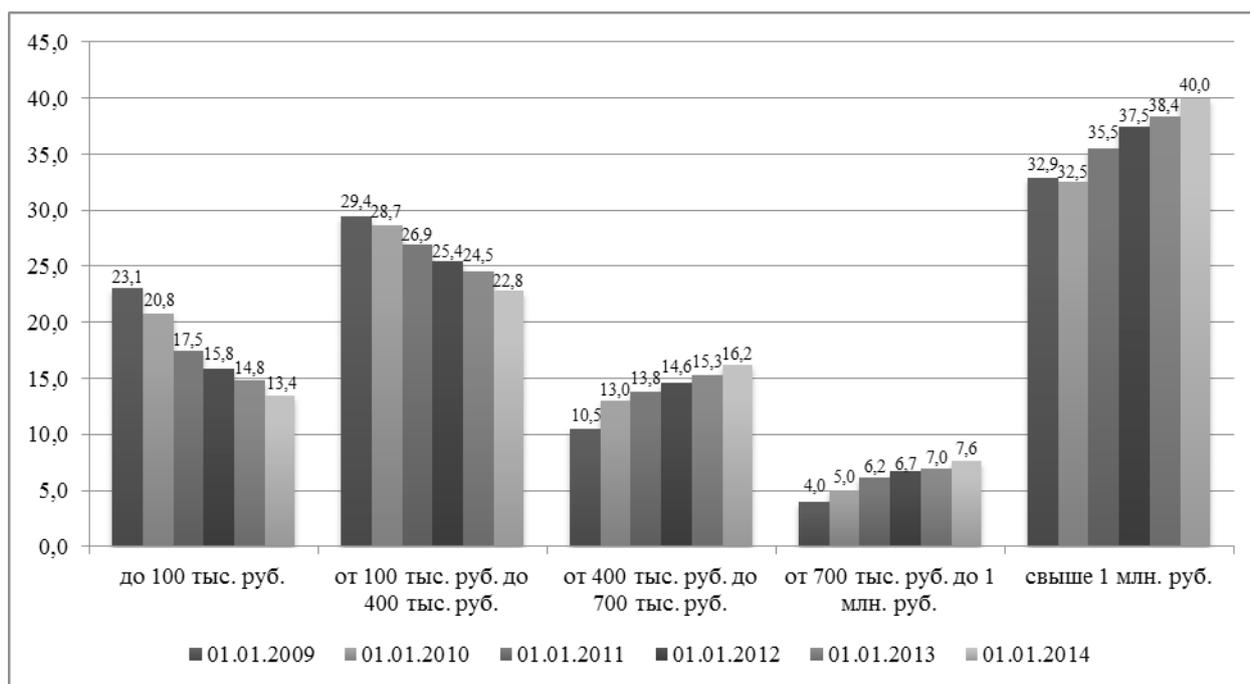


Рис. 2. Динамика структуры вкладов физических лиц, привлеченных коммерческими банками, в зависимости от размера вклада, за период с 01.01.2009 г. по 01.01.2014 г., %

ставки по вкладам, при этом сбережения разбиваются на несколько банков в пределах страхового возмещения в размере 700 тыс. руб. Данные выводы подтверждаются продолжающимся ростом доли вкладов с размером от 400 тыс. руб. до 700 тыс. руб. в структуре привлеченных вкладов за 1 квартал 2014 года. с 7,6% до 8,0%.

Немаловажной тенденцией развития российского рынка банковских вкладов также является снижение предлагаемых процентных ставок по вкладам. По итогам 2013 года 86 из 100 банков снизили ставки по вкладам, в 3 банках ставки повысились, в 11 остались без изменений.

Средний уровень ставок (взвешенных по объёму вкладов) на 1 января 2014 г. по рублёвым годовым вкладам в размере 700 тыс. руб. составил 7,2%, сократившись по сравнению с аналогичным периодом на 1,3 п. п. При этом средние (невзвешенные) процентные ставки для вкладов в размере 700 тыс. руб. составили 8,8%, сократившись по сравнению с аналогичным периодом на 0,9 п. п. (рис. 3).

Сокращение ставок по вкладам происходило в основном во 2 и в 3 кварталах. В свою очередь в 4 квартале среди банков наблюдалось разнонаправленное движение ставок — 39 банков снизили, а 23, наоборот, повысили, в результате средний уровень ставок в 4 квартале снизился незначительно — на 0,1 п. п.

Снижение ставок по вкладам физических лиц в 2013 году можно связать с несколькими факторами. Во-первых, нестабильная ситуация на банковском рынке привела к тому, что произошло перераспределение вкладов в пользу крупнейших российских банков, которые вынуждены были понизить процентные ставки по вкладам

для того, чтобы не допустить значительного роста своих процентных расходов. В частности, существенное влияние на уровень процентных ставок по вкладам физических лиц в сторону их сокращения оказал ОАО «Сбербанк России».

Во-вторых, усилившаяся надзорная деятельность и меры Центрального Банка Российской Федерации, не позволяющие коммерческим банкам устанавливать ставки по вкладам выше среднерыночных.

В первом квартале 2014 год средний уровень ставки по вкладам физических имел разнонаправленную тенденцию. Результаты мониторинга процентных ставок по вкладам в 100 крупнейших розничных банках свидетельствуют о небольшом повышении доходности вкладов. По 1 первого квартала 2014 года 43 из 100 банков повысили, а 19 банков понизили ставки по вкладам. В 38 банках ставки остались неизменными. Средний уровень процентных ставок (взвешенных по объёму вкладов) по рублёвым годовым вкладам в размере 700 тыс. руб. за первый квартал текущего года вырос на 0,2 п. п. и составил 7,4% годовых. В свою очередь средняя (невзвешенная) процентная ставка для годовых вкладов объёмом в 700 тыс. руб. также выросла на 0,2 п. п. и достигла 9,1%.

Данные изменения отражают стремление части банков привлечь средства населения в условиях определенного дефицита ликвидности и небольшого снижения общего объёма вкладов.

Проведенный анализ состояния и тенденций российского рынка банковских вкладов позволяет сделать определенные выводы, а также охарактеризовать перспективы его развития на ближайшее время. В частности, на 2014 год прогнозируется умеренный рост сбе-

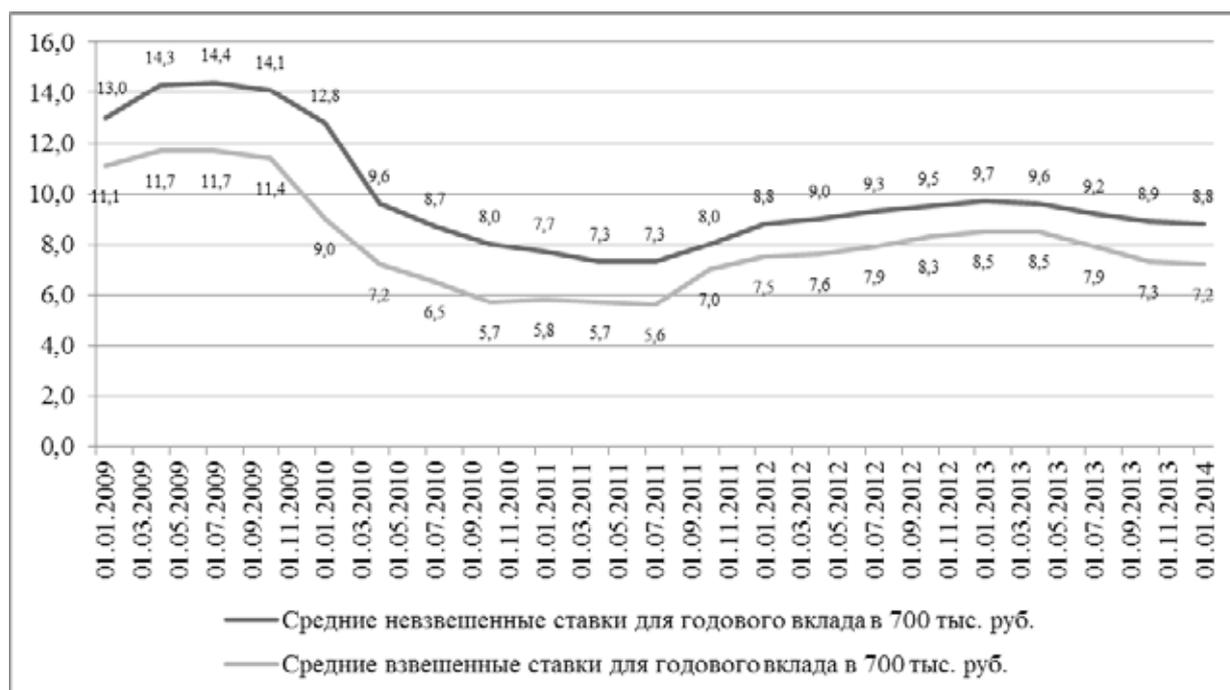


Рис. 3. Динамика процентной ставки по вкладам физических лиц, привлеченных коммерческими банками за период с 01.01.2009 г. по 01.01.2014 г., %

регательной активности населения, подкреплённый продолжающимся ростом номинальных доходов населения и как следствие увеличение объема рынка банковских вкладов. При этом предпочтение население будет отдавать вкладам, размер которых не превышает размера страхового возмещения — 700 тыс. руб. Среди путей, благодаря которым коммерческие банки смогут увеличить размер собственных средств физических лиц, привле-

ченных во вклады — рост процентных ставок по ним. Однако в ближайшее время сохранится разнонаправленная тенденция движения уровня процентных ставок, со смещением в сторону снижения. Одной из причин такой политики банков будет являться, прежде всего, ужесточение надзорной деятельности Центрального Банка Российской Федерации за операциями коммерческих банков и проводимая им политика санации.

Литература:

1. Бабич, С.Г. Статистическое изучение основных источников привлечения средств клиентов в банковскую систему России/С.Г. Бабич // Вестник Российского Университета дружбы народов. Серия: экономика. — 2013. — №2. — с. 76–86.
2. Данные об объемах привлеченных кредитными организациями вкладов (депозитов) физических лиц // Центральный Банк Российской Федерации. — URL: http://www.cbr.ru/statistics/?PrId=pdko_sub (дата обращения 22.05).
3. Лаврова, В. С. Анализ рынка вкладов физических лиц в I квартале 2013 г./В. С. Лаврова // Банковское дело. — 2013. — №6. — с. 43–45.
4. Обзор рынка вкладов // Агентство по страхованию вкладов. — URL: http://www.asv.org.ru/documents_&_analytik/analytics/(дата обращения 22.05).
5. Уровень жизни населения // Федеральная служба государственной статистики. — URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/(дата обращения 22.05).

Разработка производственной стратегии на предприятиях отрасли

Селиванова Татьяна Алексеевна, студент;

Атабаева Шахло Анваровна, кандидат экономических наук, доцент
Московский государственный университет пищевых производств

Ключевые слова: производственная стратегия, корпоративная стратегия.

Производственная стратегия — это подсистема корпоративной стратегии, представленная в виде долгосрочной программы конкретных действий по созданию и реализации продукта организации. Она связана с разработкой и реализацией основных направлений деятельности предприятия в области выпуска продукции.

К сожалению, многие российские производители не стремятся внедрять на своих предприятиях стратегическое управление и планирование, т.к. заинтересованы в получении прибыли и отдаче инвестиций в краткосрочном периоде.

Согласно мнению О.С. Виханского, стратегия — это долгосрочное качественно определенное направление развития фирмы, которое касается сферы, средств и формы ее деятельности, системы взаимоотношений внутри нее, а также позиции фирмы в окружающей среде, приводящие ее к поставленным целям [2].

Благодаря такому пониманию стратегии детерминизм в поведении предприятия можно исключить, поскольку стратегия, определяя направление в сторону конечного состояния, учитывая изменяющуюся ситуацию, остав-

ляет свободу выбора. В этом случае стратегия характеризуется как выбранное направление, дальнейшее поведение в среде, осуществление деятельности в его рамках приведет к тому, что предприятие достигнет поставленных целей. Стратегическое управление рассматривают также как динамическую совокупность, состоящую из пяти управленческих процессов, взаимосвязанных между собой и логически вытекающих один из другого. Однако имеется устойчивая обратная связь и обратное влияние каждого процесса на остальные и на всю их совокупность.

Задачей стратегического управления является обеспечение такого взаимодействия предприятия со средой, которое позволяло бы ему поддерживать свой потенциал на таком уровне, который необходим для достижения его целей, обеспечивало бы выживание предприятия в долгосрочной перспективе. [4]

Чтобы определить стратегию поведения предприятия и провести ее в жизнь, руководители должны иметь представление не только о внутренней среде предприятия, его потенциале и тенденциях развития, но и о внешней среде, тенденциях ее развития и месте, которое занимает в ней

предприятие. Изучение внутренней среды предприятия необходимо, чтобы вскрыть все его сильные и слабые стороны. Внешнее окружение изучается для того, чтобы установить те возможности и угрозы, которые предприятие должно учитывать, определяя свои цели и достигая их. Определение целей и задач предприятия придает уникальность выбору стратегии в каждой конкретной организации. В целях отражается все то, к чему она стремится.

Разработку моделей производственной стратегии осуществили в конце 70-х — начале 80-х гг. XX века исследователи Гарвардской бизнес — школы Уильям Абернати, Ким Кларк и др., основываясь на более ранних исследованиях Уикхэма Скиннера. [1] Ученые уделили основное внимание тому, каким образом руководство промышленных предприятий может применять свои производственные мощности как стратегическое оружие в конкурентной борьбе. В основе их теории лежат такие понятия как фокусировка производства и производственные альтернативы. У предприятия одновременно не может быть максимальных производственных показателей по всем направлениям. Руководство должно обратить внимание по разработке четко сфокусированной стратегии, целью которой является создать предприятие, предельно успешно выполняющее ограниченный спектр задач. Данный подход свидетельствует о том, что, создавая предприятие и управляя им, нужно идти на компромиссы.

Согласно утверждению Ричарда Б. Чейза, производственная стратегия состоит в том, чтобы разработать общую политику и планы использования ресурсов предприятия, которые имеют цель осуществлять максимально эффективную поддержку конкурентной стратегии данного предприятия, рассчитанную на долгое время. Производственная стратегия вместе с корпоративной стратегией охватывает всю сферу деятельности предприятия. Это долговременный процесс, призванный помочь предприятию реагировать на изменения, которые могут произойти в будущем. [3]

Объект производственной стратегии — собственно организация и управление производством. Предмет про-

изводственной стратегии — организационно-технические и управленческие отношения, которые складываются между людьми, осуществляющими производственную деятельность, и возникают при выполнении производственных заказов между подразделениями предприятия. Производственную стратегию нужно согласовать с общей стратегией и сформулировать так, чтобы она отвечала задачам и целям предприятия. Для этого руководителям предприятия нужно работать в контакте со всеми функциональными отделами, осуществлять формирование стратегий, не конфликтующих между собой, а дополняющих и поддерживающих друг друга.

На выбор стратегии также оказывают большое влияние финансовые ресурсы организации. Любые изменения в деятельности организации, например, освоение новых рынков, разработка нового продукта и переход в новую отрасль, требуют больших финансовых затрат.

Сильным ограничительным фактором при выборе стратегии развития фирмы, кроме финансовых ресурсов, является квалификация работников. Не имея достаточно полной информации о квалификационном потенциале работников, нельзя выбрать верную стратегию. Руководители организации осуществляют выбор стратегии, основываясь на анализе ключевых факторов, которые характеризуют состояние фирмы, учитывая результаты анализа портфеля бизнесов, характера и сущности реализуемых стратегий.

Для получения полноценной оценки способностей фирмы и общей ситуации на рынке разрабатывают SWOT — анализ. SWOT — анализ — это выявление сильных и слабых сторон организации, а также всех возможностей и угроз, которые представляет для нее ее внешняя среда.

Таким образом, разработка производственной стратегии на предприятиях пищевой промышленности осуществляется по общим классическим методикам разработки производственной стратегии на промышленных предприятиях, но с учетом индивидуальных отраслевых особенностей и пониманием высокой значимости данной отрасли для экономики страны и необходимости конкурентирования с западными производителями.

Литература:

1. Арутюнова, Д. В. Стратегический менеджмент. Учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2010
2. Виханский, О. С. Стратегическое управление: Учебник, 2-е изд. перераб. и доп. — М.: Гардарики, 2010
3. Томпсон, А. А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа. 12-е изд. — М.: Вильямс, 2009
4. Фирсова, И. А. Управленческие решения: Учебник/И. А. Фирсова, О. В. Данилова, С. В. Карпова; Под ред. И. А. Фирсовой. — М.: Юрайт, 2013.

Характеристика и тенденции развития мирового рынка информационных технологий в 2008–2013 гг.

Смирнова Александра Владимировна, студент

Московский государственный институт международных отношений (университет) Министерства иностранных дел Российской Федерации

В данной статье будет рассмотрен мировой рынок информационных технологий, его фирменная, географическая, товарная структура и основные направления развития.

Ключевые слова: информационные технологии, ИТ, объем рынка, темпы роста, оборудование.

Широкое применение информационных технологий является глобальной тенденцией мирового развития.

Рынок информационных технологий является одним из наиболее динамично развивающихся в мировой экономике. Прежде чем приступить к анализу рынка ИТ, необходимо обратить внимание на то, что оценки исследовательских агентств, публикующих информацию о развитии рынка ИТ, могут различаться. Это связано с различием в подходах к исследованию рынка, и особенностями приведения затрат к единой валюте, а также с различиями в методологиях проведения расчетов. Существуют также различия в подходах к учету телекоммуникационных услуг. В данной работе мировой рынок ИТ будет рассмотрен без учета сектора телекоммуникационных услуг.

В структуре мирового ИТ-рынка преобладает оборудование — на него приходится около 50% объема рынка в денежном выражении. Услуги (без учета телекоммуникационных) составляют около 1/3 рынка, а на программное обеспечение приходится около 1/5 совокупных ИТ-затрат. [1]

Различные сегменты ИТ-рынка растут разными темпами, поэтому общий показатель роста является производной большого числа микро-трендов. По мнению агентства IDC, в краткосрочной перспективе существующее ныне процентное соотношение составляющих частей ИТ-рынка не изменится кардинально, за исключением сегмента ИТ-сервисов, капитализация которого будет расти более низкими темпами, чем сегментов оборудования и программного обеспечения.

Показатели развития мирового ИТ-рынка различаются в зависимости от конкретного сегмента рынка. Согласно расчетам экспертов JP Morgan, в 2012 г. прирост расходов на программное обеспечение составил 2,5%, на ИТ-сервисы — 1,3%, на оборудование (ПК, принтеры, серверы, СХД, планшеты) — 2,4%. [2] Причиной является снижение ИТ-расходов европейских компаний, госсектора США и финансовых организаций.

Рост сегмента оборудования, в первую очередь, обусловлен повышенным интересом к смартфонам и планшетам. Развитие сегмента программного обеспечения стимулирует спрос на технологии «больших данных» и визуализации данных.

Увеличение доли услуг в структуре мирового рынка ИТ происходит за счет роста многообразия и сложности используемых ИТ-систем, требующих большого объема затрат на их установку и развитие, а также наличия у персонала исключительных технических навыков по их обслуживанию и управлению ими. ИТ-аутсорсинг, то есть передача сторонним организациям функций по поддержке и обслуживанию ИТ-инфраструктуры, является еще одним важным фактором роста объема рынка ИТ-услуг.

Однако понятие «структура мирового рынка» не дает возможности проанализировать структуру ИТ-расходов отдельной страны или региона. ИТ-рынки различных стран имеют большие структурные различия, причем, если для развитых экономик характерно преобладание услуг в ИТ-затратах (ПО и сервисы), то в развивающихся странах большая доля затрат приходится на оборудование.

Таблица 1. Мировые ИТ-расходы в 2012 г. по сегментам

	Расходы 2011, \$ млн	Прирост, %	Расходы 2012, \$ млн
ПК	229,3	-2,3	224
Принтеры	52,2	-10,5	46,7
Серверы	52,8	-1,4	52
СХД	21,2	7,6	22,9
Планшеты	38,3	50,4	57,7
Корпоративные сети	34	7,9	36,7
Программное обеспечение	267	2,5	273,7
ИТ-сервисы	845	1,3	856
Итого ИТ-расходы	1539,8	1,9	1569,7

Источник: составлено автором по данным [2]

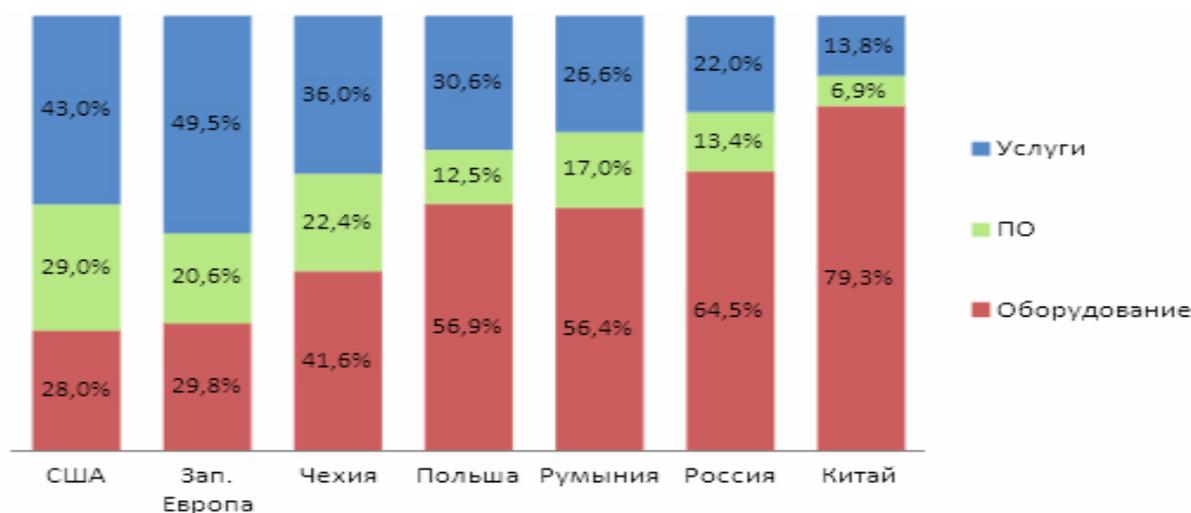


Рис. 1. Структура ИТ-рынков отдельных стран и регионов

Источник: [3]

Неравномерно развитие мирового ИТ-рынка и в региональном разрезе. По данным французской аналитической компании PАС, в 2012 г. наибольшие темпы роста продемонстрировал Азиатско-Тихоокеанский регион (АТР), который увеличил ИТ-расходы на 6,2% и продолжит занимать лидирующие позиции в дальнейшем.

Рынок ИТ США, который раньше опережал конкурентов, в 2012 г. сравнялся по темпам роста с ИТ-рынком стран ЕБВА (Европа, Ближний Восток и Африка) — 3%, и в ближайшее время будет расти с ним примерно в одном ритме (до 4% к 2013 г.). [1] Это, в первую очередь, обусловлено особенностями экономической ситуации в различных странах. Например, испытывающие серьезные трудности страны Европы, такие как Греция, Кипр, Испания, Италия, Португалия, сокращают ИТ-расходы. Более благополучные — Австралия, США, страны БРИК — стремятся повысить продуктивность внедряемых технологий и более

обдуманно относятся к планированию ИТ-расходов более, чем раньше, что также приводит к изменению ИТ-стратегии.

Рынок электронного оборудования находится в тесной связи с развитием мировой экономики и, согласно оценкам, среднегодовые темпы роста здесь будут составлять 3,2% до 2017 года. [4]

Характерным явлением на рынке ИТ является перемещение производства из развитых стран в страны, характеризующиеся более низкой стоимостью труда, что актуально для производства программного обеспечения и оборудования, не требующего создания сложной инфраструктуры. Так например, доля Китая в мировом производстве электронного оборудования увеличилась более, чем в два раза, достигнув порядка 38% к 2012 г. Однако в настоящее время Китай все больше фокусируется на удовлетворении внутреннего спроса, а также на развитии производства профессионального электрон-

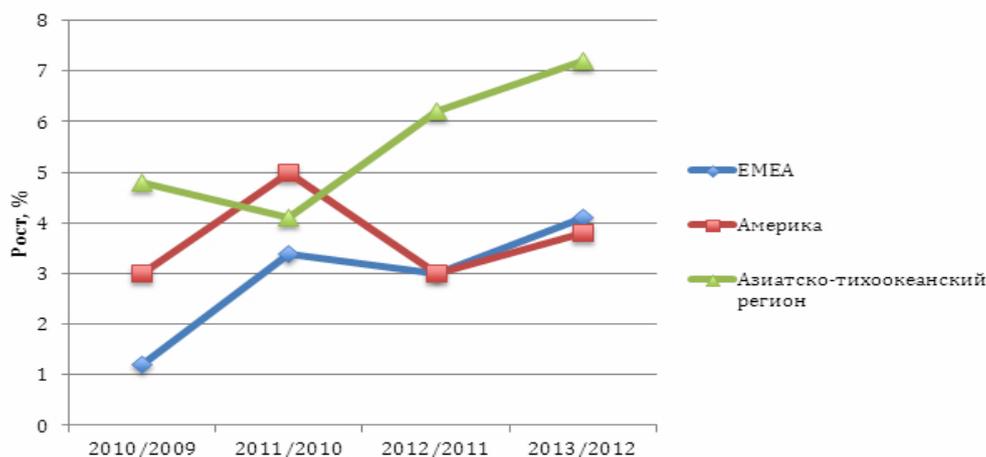


Рис. 2. Темпы роста рынка ИТ по регионам 2009–2013

Источник: [5]

ного оборудования. Кроме того, серьезную конкуренцию Китаю составляют такие страны, как Индия, Вьетнам, и Малайзия, которые могут предлагать аналогичную продукцию по более низким ценам. Таким образом, к 2017 г. доля Китая в мировом производстве электронного оборудования может снизиться до 36%.

На другие страны Азиатско-Тихоокеанского региона приходится 16% производства электронного оборудования, причем ожидается, что доля этого региона увеличится до 20% к 2017 г. [4] Такие высокие темпы роста объясняются тенденцией перемещать заводы из Китая в соседние страны с более низкими издержками для производства технологически несложных товаров («обычные/не смарт» мобильные телефоны).

Таким образом, быстро развивающиеся страны составят серьезную конкуренцию промышленно развитым странам в сфере производства электронных товаров широкого потребления.

Однако согласно прогнозам Gartner, ИТ-расходы после 2013 года будут расти во всех регионах мира, поскольку США и Европе удалось избежать глобальных экономических потрясений. Кроме того, компании этих стран сократили ИТ-расходы до минимума, поэтому в последующие годы им придется увеличить затраты на ИТ, чтобы оставаться конкурентоспособными. [6]

Проанализировав результаты деятельности 100 крупнейших компаний мирового рынка информационных технологий, можно сделать вывод, что их совокупная выручка в 2012 г. увеличилась на 2%, достигнув 2,6 трлн. долл. США, а совокупная операционная прибыль компаний выросла на 6% до 304 млрд. долл. США. Однако, если не учитывать деятельность всего двух крупнейших компаний, действующих на рынке смартфонов — Apple и Samsung, то показатели выручки и операционной прибыли были бы ниже на 1% и 4% соответственно. За последние два года эти две компании увеличили объем выручки на 64% и показатели операционной прибыли на 125%. Исключив их, остальные компании из списка 100 крупнейших на рынке

ИТ увеличили выручку всего на 6%, а их операционная прибыль снизилась на 7% за аналогичный период. Следовательно, показатель операционной рентабельности для 98 компаний снизился на 13% за два года с 11,2% в 2010 до 9,8% в 2012 г. [7] Однако, принимая во внимание тот факт, что рынок смартфонов становится все более конкурентным, влияние этих двух компаний снижается. Основное снижение показателя операционной рентабельности пришлось на 2010 год, когда он упал с 11,2% до 10,1%.

Одной из основных тенденций на рынке информационных технологий является то, что движущей силой роста на сегодняшний день является производство смартфонов и других умных устройств (планшетов). Именно они способствуют мощному развитию других сфер: производство полупроводников, облачных технологий, средств для анализа больших данных (Big Data analytics). Так например, десятки компаний предлагают устройства и услуги на основе облачных технологий. Смартфонам на основе облачных технологий не нужны сверхмощные процессоры и объемная память.

Развитие смартфонов способствует увеличению взаимозависимости различных секторов на рынке информационных технологий. Так, увеличение объемов продаж планшетов на 75% до 52,5 млн штук в четвертом квартале 2012 года (по сравнению с 2011) привело к снижению спроса на персональные компьютеры и периферийные устройства, причем объем продаж на этом рынке снизился на 6% в конце 2012 года. [7]

Рынок полупроводников также претерпевает изменения. Увеличение объемов производства микросхем для смартфонов и планшетов компенсирует снижение, связанное с продажами персональных компьютеров.

Подводя промежуточный итог, можно сказать, что мобильные, облачные и BigData технологии определяют темпы роста ИТ-рынка. Также следует отметить достаточно серьезный прогресс на рынке программного обеспечения, систем хранения и мобильных устройств и падение рынков ПК и периферийного оборудования.

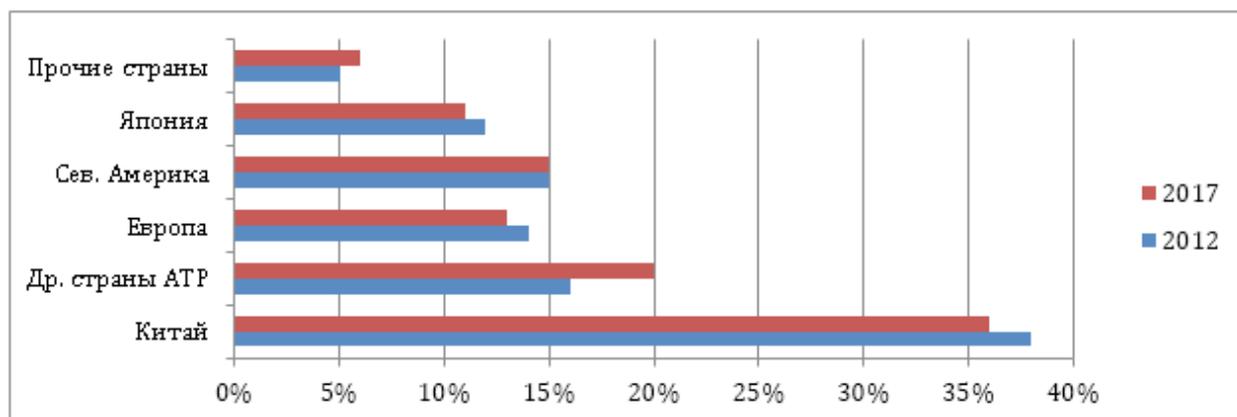


Рис. 3. Производство электронного оборудования по регионам в 2012 г. и прогноз на 2017 г.

Источник: составлено автором по данным доклада [4]

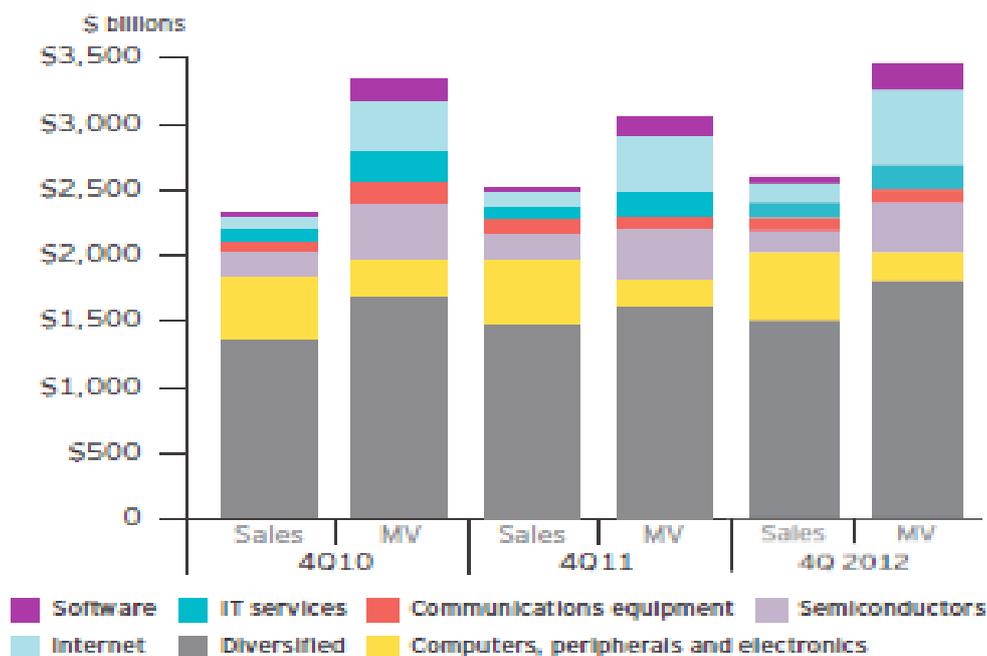


Рис. 4. Совокупный объем выручки и рыночная доля топ-100 компаний на рынке ИТ за 2010–2012 гг.

Источник: [7]

Литература:

1. [Электронный ресурс]: http://www.cnews.ru/reviews/new/rynok_it_itogi_2012/articles/mirovoj_itrynok_polovina_deneg_uhodit_na_zhelezo/
2. JP Morgan Software Technology, 28 September, 2012, p. 3 — <https://mm.jpmorgan.com/EmailPubServlet?h=qu b7uvab&doc=GPS-951017-0.pdf>
3. IDC top 10 predictions 2012 — <http://cdn.idc.com/research/Predictions12/Main/downloads/IDCTOP10Predictions2012.pdf>
4. Extract from the report World Electronic Industries 2012–2017 carried out by DECISION (March 2014), p. 4
5. PAC: Global Software and IT Services Market, February 2012. https://www.pac-online.com/pictures/Newsletter/2012/Feb/WW0212_02.html
6. [Электронный ресурс]: <http://www.gartner.com/newsroom/id/2537815>
7. View from the top: Global technology trends Q42012. EY, p. 3

Управление системами оплаты труда и вознаграждение персонала

Солодовникова Алла Ивановна, студент
 Дмитровский филиал Современной гуманитарной академии

Проблемы оплаты труда в современных условиях хозяйствования становятся все более острыми и актуальными в связи и с тем, что для большого числа предприятий регулярность и размер выплат определяют не только перспективы развития самой организаций, но и обеспечивают физическое выживание их сотрудников. Вместе с тем, проблемы создания эффективной системы заработной платы на предприятиях становятся

рано даже в тех случаях, когда уровень благосостояния является достаточно высоким или поздно актуальными для них. Повышение экономической заинтересованности работников в улучшении конечных результатов деятельности предприятия остается одной из важнейших проблем для предприятий любых организационно-правовых форм собственности. Эффективное решение этой проблемы возможно только через применение систем зара-

ботной платы, которые устанавливают прямую зависимость от вклада работников предприятия в достигаемый предприятием финансовый результат.

Основной проблемой российских предприятий является правильный подбор той системы заработной платы, которая удовлетворяла бы и работников и руководителей. Именно поэтому, передовые предприятия решают проблему системы оплаты и формируют ее по возможности таким образом, чтобы она удерживала расходы на персонал в рамках приемлемых экономических показателей, также способствовала мотивации персонала, была инструментом управления действиями работников в достижении ими общей целей предприятия. На современном этапе состояние проблем в данной области сводится к поиску и созданию эффективных критериальных условий для повышения производительности и заинтересованности работников в своем труде.

Оплата труда работников — это система отношений, которые связаны с обеспечением установления и осуществления работодателем выплат работникам за их труд в соответствии с законами, иными нормативными правовыми актами, коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами и трудовыми договорами ТК РФ.

Вознаграждение сотрудникам, получаемое от организации за их труд, играет исключительно важную роль, каких бы ни придерживались взглядов на трудовую мотивацию.

Каждая организация использует собственную систему вознаграждения работников, отражающую стоящие перед ней цели, управленческую философию ее руководителей, традиции, а также учитывающую находящиеся в ее распоряжении ресурсы.

Вознаграждение — комплексное понятие, включающее в себя как непосредственно заработную плату, так и разнообразные социальные льготы, которые получают сотрудники и члены их семей.

Управление вознаграждением обеспечивает постепенное приближение к построению системы вознаграждений, которая способна дифференцировать требования к рабочему заданию, знания и опыт наемного работника, а также стимулы производительности, которые связывают показатели деятельности индивида, бригады, производственной единицы и организации.

Заработная плата — это вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также выплаты компенсационного и стимулирующего характера ТК РФ.

Таким образом, понятие «оплата труда» значительно шире, чем «заработная плата», и отличается от последнего тем, что предусматривает не только систему расчета (определения) заработной платы, но и используемые режимы рабочего времени, правила использования и документального оформления рабочего времени, используемые нормы труда, сроки выплаты заработной платы и т. п.

Трудовое законодательство под системой оплаты труда определяет совокупность правил определения заработной платы [1].

Основными формами заработной платы на российских предприятиях являются повременная и сдельная. Рассмотрим более подробно каждую форму заработной платы, поскольку каждая из форм включает несколько разновидностей систем заработной платы.

Сдельная форма оплаты труда — заработок зависит от количества произведенной продукции и расценки за ее единицу. Различают несколько систем сдельной оплаты труда:

Прямая (простая) сдельная система — наиболее простая, заработок рабочего зависит от индивидуальной выработки. При прямой сдельной форме оплаты труда вознаграждение работнику начисляется за фактически выполненную работу (изготовленную продукцию) по установленным сдельным расценкам.

Сдельно-премиальная система — это, система, когда рабочим сверх заработка по прямым сдельным расценкам выплачивают премию за выполнение и перевыполнение заранее установленных количественных и качественных показателей. Показатели и условия премирования устанавливают в хозяйствах.

Косвенная сдельная система — эта система, которая применяется преимущественно при оплате труда вспомогательных рабочих: шоферов, мастеров-наладчиков, ремонтных рабочих и др. косвенно сдельная оплата труда — применяется для оплаты труда вспомогательных рабочих и оплачивается по выработке обслуживаемых ими основных рабочих.

Аккордная система — при такой системе оплата труда производится не за какую-либо отдельную производственную операцию, а за комплекс взаимосвязанных работ. Промежуточные расчеты производятся за фактически выполненные работы. Заработок начисляют по результатам труда коллектива (бригады, отряда и др.) в целом. Наличие производственной взаимосвязи между членами коллектива — главное условие применения аккордной системы оплаты труда. Аккордная система оплаты труда нацеливает рабочих на сокращение на сокращение сроков выполнения производственного задания.

Сдельно-прогрессивная система — труд рабочего в пределах установленной нормы оплачивается по основным (неизменным) сдельным расценкам, а весь объем работы сверх нормы — по повышенным расценкам, то есть применяются сдельно-прогрессивные расценки.

Повременная форма оплаты труда — это форма заработной платы, при которой заработок зависит от фактически отработанного времени и оклада, либо часовой тарифной ставки. Различают простую повременную и повременно-премиальную оплату.

При простой повременной форме заработная плата начисляется по установленной тарифной ставке (окладу) за фактически отработанное время.

В условиях административно-командной системы тарифная ставка устанавливалась по разряду рабочего. На некоторых предприятиях этот порядок сохранен. В то же время на предприятиях, тарифицирующих работы с отступлением от ЕТКС, тарифные ставки оплаты труда рабочего могут устанавливаться по разряду работы.

По способу начисления заработной платы простая повременная система подразделяется на три вида: почасовая, подневная, помесячная.

Простая повременная (почасовая, подневная) система оплаты труда без учета добавок и доплат рассчитывается умножением соответствующей тарифной ставки рабочего.

Повременно-премиальная система оплаты труда, используется, как и простая повременная система оплаты труда, для оплаты всех категорий работников, в отличие от нее заинтересовывает работников в качественном выполнении и в перевыполнении производительных задач, за что и выплачивается премия.

Литература:

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 28.12.2013).
2. Рахманова, С. Ю. Оплата труда. Типичные нарушения, сложные вопросы. — М.: Омега-Л, 2010 — 256 с.
3. Рофе, А. И. Организация и нормирование труда: учебник. 2-е изд., доп. и перераб. М.: МИК, 2011. — 224 с.
4. Сорокина, М. Е. Организация и регулирование оплаты труда: Учеб. Пособие. — 2-е изд., перераб. и доп./Под ред. М. Е. Сорокиной. — М.: Вузский учебник, 2011. — 301 с.

Эффективность государственной службы и критерии эффективности

Спатарь Антон Вячеславович, аспирант

Северо-Восточный федеральный университет имени М. К. Аммосова (г. Якутск)

Государство как главный субъект власти теснейшим образом связано с важнейшими сферами общественной жизни, и прежде всего с социальной и экономической. В этом отношении государство представляет собой главный инструмент реализации всеобщей воли и интересов всего общества. Здесь определяющую роль играет функция государства как управляющей системы. Для того чтобы добиться успеха и подтвердить свою легитимность у своих граждан, государство должно стремиться к достижению успеха в обеспечении всего населения товарами и услугами в точном соответствии со своими обещаниями или своего рода соглашениями между избирателями и избранными ими должностными лицами всех уровней управления и властных структур. Государственное управление, равно как и управление, частными предприятиями, должно стремиться к максимальной производительности и эффективности [1, с. 435–436].

Эффективность государственных органов правомерно рассматривать как часть общей эффективности общественного производства.

При управлении организацией вознаграждения, руководитель должен соблюдать принципы, которые способствуют достижению целей предприятия и создает у работников ощущение справедливости в оплате труда и удовлетворенности вознаграждением:

- создавать такую практику вознаграждения, которая выглядела бы позитивной и естественно;
- соотносить вознаграждение с целями бизнеса, чтобы обеспечить взаимовыгодное партнерство;
- расширить границы видения у людей;
- интегрировать вознаграждения;
- вознаграждать за конкретные текущие результаты за счет переменной части оплаты.

Любая система заработной платы в российских предприятиях должна учитывать существующие в хозяйстве интересы и опираться на них точнее, она призвана содействовать реализации и согласованию этих интересов.

В экономической теории эффективность определяется исходя из поставленных целей как функция достигнутых результатов и затраченных на это ресурсов. К. Маркс отмечал: «Постоянная цель капиталистического производства состоит в том, чтобы при минимуме авансированного капитала производить максимум прибавочной стоимости... То есть экономическую тенденцию капитала, которая учит человечество экономно расходовать свои силы и достигать производственные цели с наименьшими затратами средств» [2, с. 652].

В. И. Ленин связывал понятие эффективности с производительностью труда: «Ясно, что целью всякой хозяйственной деятельности является достижение наибольших результатов при наименьших усилиях, т. е. максимальная производительность» [2, с. 652].

Академик Т. С. Хачатуров, разработавший современную методологию расчета эффективности общественного производства, отмечает: «Эффективность же и социальная, и экономическая представляет собой отношение экономического или социального эффекта к необходимым на его достижение затратам» [2, с. 652].

Американский экономист П. Хейне считает, что «эффективность неизбежно является оценочной категорией. Эффективность всегда связана с отношением ценности результата к ценности затрат» [2, с. 652].

В экономической литературе эффективность рассчитывается как отношение экономии прибыли от внедрения конкретного результата к затратам на его создание по формуле:

$$E = \frac{\mathcal{E}}{З}; (\text{доли}), \text{ где}$$

E — экономическая эффективность, доли;

\mathcal{E} — экономия или прибыль, руб.;

$З$ — затраты на создание экономии, руб.

Таким образом, эффективность является относительным показателем, измеряемым в долях. Нельзя путать экономичность с результативностью и производительностью. Результативность — это достижение конкретного результата в установленные сроки, измеряемая в натуральных единицах (шт., руб., кг). Производительность — это отношение объема выпущенной продукции к общей численности работников с единицей измерения руб./чел. [2, с. 652].

Эффективность (от лат. effectus — исполнение, действие как результат, следствие каких-то мер, шагов) — синоним «действенность» — относится к достижению того, чего мы хотим добиться. Это согласованность результата с целью. Эффективной программа будет такая, цели которой реализуются. Если речь идет об экономической программе, то эффективной ее назовут, если предполагаемая выгода не меньше реальной выгоды. Если речь идет о социальной программе, то ее эффективность будет определяться достижением какого-либо заданного результата в процессе действия (воздействия) государственных органов (высокая продолжительность жизни, низкая смертность, высокие зарплаты и др.).

Концепция экономики, продуктивности и эффективности и ее базовые термины работают в экономической сфере, характеризуют рыночные отношения. Гораздо труднее применить их к государственным учреждениям. Это является следствием следующих причин:

1. Многие государственные учреждения обладают монополией на товары и услуги. У монополиста стимула к эффективной работе нет.

2. У предприятия, компании есть конкретная продукция (скажем, автомобиль). Но такое не всегда бывает в государственных учреждениях. Скажем, в университете, поликлинике, а тем более в органе власти — как измерить экономию и продуктивность управленческого цикла, принятия решений?

3. У предприятия, компании есть четкий потребитель, который обменивает свои деньги на товар этой компании. В государственных учреждениях не всегда легко определить потребителя. Государственные служащие своими потребителями считают и представителей общественности, и министра, в чьем ведении находится их служба,

и депутатов Федерального собрания, и налогоплательщиков. При этом одна группа потребителей стремится сохранить общие расходы на услуги (парламент, министр), тогда как общественности, возможно, нужен больший объем услуг.

4. У предприятия, компании есть четкая цель — добиться максимальных прибылей. Экономия благодаря продуктивности способствует росту прибыльности. Государственные учреждения не могут откровенно формулировать те же цели. В число базовых ценностей государственных учреждений входит требование справедливости, правозаконности, порядка, чистоты и т. п.

5. У предприятия, компании есть четкие стандарты, с которыми соотносится производимая продукция и определяется качество. В государственных учреждениях нормативы и стандарты приемлемы, пожалуй, лишь к немногим видам работ, выполняемых органами государственно-административного управления, прежде всего к рутинным операциям. В отношении работ, в которых нет или почти нет рутины, возникает проблема оценки реального качества затраченного управленческого (творческого, интеллектуального) труда, а тем самым создается «оценочный тупик».

6. У предприятия, компании весь процесс производства, что называется, перед глазами и видимы все точки успеха и узкие места производственного процесса. А в управленческом цикле не просто бывает выяснить источник успеха в управлении, не легко бывает выяснить, действительно ли возник результат управления. А может, идет стихийный процесс или сработал механизм саморегуляции управляемого объекта или не государственный орган, а другой какой-либо общественный институт повлиял на результаты управляемого объекта?

Так можно ли измерить экономию, продуктивность, качество и эффективность деятельности государственных учреждений?

Большинство государственных служащих проводят день за днем без особых забот, не имея перспективных планов на будущее. Время от времени они решают возникающие проблемы и уверены, что в этом и состоит исполнение служебных обязанностей. Они считают, что обществу необходимы сегодня и в перспективе те услуги, которые они обеспечивают. Они не думают о том, как повысить качество услуг или свои производственные показатели, и только в случае необходимости припоминают стоящие перед департаментом (или в целом государственной службой) цели, обрисовывая их в общих чертах: обеспечение общественной безопасности, повышение уровня жизни. Такая расплывчатость означает отсутствие целей как таковых [3, с. 437–438].

Несомненно, что исследования эффективности в области теории менеджмента оказали серьезное влияние и на подходы к эффективности в сфере административно-государственного управления. Здесь сложилось по меньшей мере два основных подхода или две парадигмы.

Первая исходит из того, что государственно-административное управление не столь кардинально отличается от менеджмента, чтобы заниматься разработкой особой теории эффективности в данной области. Поэтому разработки традиционной теории эффективности могут быть адаптированы к государственному управлению.

Вместе с тем, не следует отождествлять эффективность как достаточно строгое понятие, термин двусмыслен, поскольку, что такое «хорошо», зависит от ценностей, которые мы применяем, и этих ценностей будет почти так же много, как людей, которые их придерживаются.

Неудивительно, что в политике многие дискуссии о «эффективности» — это в действительности споры о том, какие ценности правительство должно проводить в жизнь.

В тех ситуациях, где мы готовы разделять средства и цели, мы можем определить эффективность как максимизацию достижения наших целей путем использования ограниченных нейтральных средств. Именно это значение термина имеет больше всего отношения к традиционной теории управления».

В данной модели анализа эффективности государственного управления можно выделить две измеримые составляющие деятельности государственного управления: техническую эффективность и экономическую эффективность. Техническая эффективность государственного управления определяется степенью достижения целей деятельности с учетом «общественных целей». Экономическая эффективность государственного управления определяется как отношение стоимости объемов предоставленных услуг к стоимости объемов привлеченных для этого ресурсов.

Во второй парадигме эффективность государственного управления рассматривается в рамках теории политического управления. Иначе говоря, государственное управление анализируется не как управление в одной из разновидностей систем (принудительная) со специфическими целями, а как один из важных аспектов системы государства, включающий наряду с ним властный и нормативно-правовой аспекты.

Таким образом, нелегитимная политическая власть вряд ли с этой точки зрения может рассматриваться как эффективная. Даже при хорошо продуманной организационно-управленческой выстроенности она будет сталкиваться с неприятием и противодействием значительной части населения и контрэлиты. Верно и обратное: легитимная власть, встретившись со значительными препятствиями, в условиях кризисов и лишений может успешно справиться с трудностями, опираясь на поддержку и понимание граждан.

Именно на конвенциональном уровне в наибольшей степени проявляется ценностный аспект проблемы эффективности политической и государственной власти. Суждения оценочного и сравнительно-оценочного плана, касающиеся эффективности власти, высказываются очень часто, опираясь как бы на сами собой разумеющиеся

некие общечеловеческие мерки эффективности. Хотелось бы в связи с этим подчеркнуть, что такого рода мерки должны носить конкретно-исторический характер и быть связаны, прежде всего, с цивилизационными рамками и условиями осуществления государственной власти [4, с. 252–256].

С точки зрения эффективности системы государственного управления немаловажное значение имеет комплекс проблем, относящихся к механизмам, формам, приемам принятия тех или иных решений на различных уровнях властной системы. Необходимо также определить методы разрешения кризисных ситуаций в различных сферах общественной жизни, политические технологии взаимоотношений государственной администрации и средств массовой информации, административно-государственное управление социальными процессами, экологией, финансами и т.д. Это вполне объяснимо, если учесть, что механизмы и процессы принятия решений в большей или меньшей степени составляют суммарный итог этого процесса.

В рассматриваемом контексте главной заботой органов государственного управления должны быть прежде всего поиски путей повышения производительности, эффективности, качества и результативности деятельности государственных организаций и учреждений. Очевидно, что научно обоснованные и квалифицированно реализуемые программы повышения эффективности государственного управления приносят выгоду не только самим вовлеченным в этот процесс работникам, но и всему обществу.

Очевидно, что теория государственного управления включает критерии эффективности. К таковым, как правило, относят:

- степень соответствия содержания и результатов деятельности управленческих структур и работников тем ее параметрам, которые определены вышестоящими управленческими руководителями;
- степень соблюдения управляющими правовых и иных установленных норм;
- степень влияния управленческой деятельности на состояние и развитие управленческих объектов;
- степень изменения объекта управления в позитивную или негативную сторону;
- то, насколько управляющая деятельность направлена на улучшение реального положения людей, на реализацию их интересов и потребностей;
- объемы издержек управляющей деятельности с точки зрения окупаемости вкладываемых в управление ресурсов;
- авторитетность решений и действий управленческих структур и работников и др.

Далее, для определения фактического объема государственной деятельности и его относительного значения в экономике необходимо исследовать:

- как развивалась государственная деятельность в качестве части общеэкономической деятельности;

— каков объем государственной деятельности в соотношении с частной;

— насколько она изменилась или осталась неизменной в долго — и среднесрочном периоде;

— в каких сферах государство проявляет наибольшую активность.

В данной связи необходимо учесть тот факт, что для повышения производительности и эффективности национальной экономики большое значение имеет способность и желание данного народа производить как можно большие объемы материальных богатств. В этой связи представляет интерес книга известного германского политэконома Ф. Листа «Национальная политэко-

номия» (1843), в которой обосновывалась мысль о том, что для величия и благоденствия того или иного государства определяющее значение имеют не столько богатства сами по себе, которыми оно располагает, сколько способность его граждан производить, создавать новые богатства. Верность этого тезиса продемонстрировала вся последующая история, наиболее разительными примерами чего являются Россия и Япония [1, с. 438–440].

Деятельность организации считается эффективной, если с помощью имеющихся в ее распоряжении средств и ресурсов обеспечивается более высокий уровень производительности или если те же результаты деятельности достигаются при вкладывании меньшего объема ресурсов.

Литература:

1. Основы теории государственного управления; Учебник для вузов/Феликс Шамхалов. — ИИ.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2003. — 518 с.
2. Егоршин, А. П. Управление персоналом: Учебник для вузов. — 4-е изд., испр. — Н. Новгород: НИМБ, 2003. — 720 с.
3. Глазунова, Н. И. Государственное и муниципальное (административное) управление: учеб. — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. — 560 с.
4. Государственная служба. Учебник/Под ред. проф В Г Игнатова. — М.: ИКЦ «МарТ»; Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2004. — 528 с.

Предпринимательский потенциал в развитии нефтехимических производств

Старков Валерий Геннадьевич, аспирант
Санкт-Петербургский университет управления и экономики

В статье рассматривается перспективность развития нефтехимического производства на основе реализации его предпринимательского потенциала. Представлена структура потенциала в нефтехимических производствах.

Ключевые слова: нефтехимия; предпринимательский потенциал; рынок химической и нефтехимической продукции.

Вследствие значительной степени интеграции российской экономики с мировой в целом, и нефтехимического комплекса, в частности, ситуация и тенденции изменения мирового рынка химической и нефтехимической продукции оказывают существенное влияние на состояние и перспективы развития нефтехимических производств в России.

В последние годы мировой рынок химической и нефтехимической продукции претерпевает значительные структурные изменения [2, с. 25]:

— в нефтехимический бизнес вошли крупнейшие транснациональные нефтяные компании (такие как ExxonMobil, Shell, BritishPetroleum, Total), которые благодаря своим конкурентным преимуществам по сырьевым и энергетическим показателям заняли прочное, а по некоторым продуктам (этилену, полиэтилену, бензолу и т. д.) даже лидирующее положение;

— на рынки химической и нефтехимической продукции вышли компании развивающихся стран (Саудовской Аравии, Мексики, Кореи и др.), конкурентоспособность которых часто связана с поддержкой государства;

— по объему произведенной продукции на третье место в мире (после США и Японии) вышла химическая промышленность Китая, где начинают формироваться новые центры производства и торговли продуктами нефтехимии.

Происходящие в настоящее время структурные изменения на мировом рынке химической и нефтехимической продукции, появление новых сильных игроков на традиционных рынках сбыта российской продукции усложняют позиции российских компаний в борьбе за рынки сбыта. Основными конкурентами российских экспортеров азотных и фосфорных удобрений, пластмасс, аммиака, метанола, моноэтиленгликоля и др. в ближайшее



Рис. 1. Мировое производство продуктов нефтехимии в 2013 г. % [6]

время станут поставщиками из стран Персидского залива и Северной Африки (Саудовской Аравии, Катара, Омана, Египта), где цены на природный газ ниже, чем в России [1,3 с. 121].

В Китае интенсивно развивается собственное производство химической и нефтехимической продукции (азотных удобрений, фосфорных удобрений, ПВХ и др.), ранее закупаемой в России [4, с. 83].

Доля российских товаров в общемировом экспорте химической и нефтехимической промышленности крайне низка (не более 0,6%), но на отдельных товарных рынках Россия занимает существенное или даже доминирующее положение: в 2013 г. на рынке синтети-

ческих каучуков доля российской продукции составила 10% (рисунок 1).

За период 2006–2013 гг. экспорт химической и нефтехимической продукции в России возрос более чем в 2,5 раза (рис. 2), что связано в значительной степени с ростом мировых цен на химикаты. В 2007–2011 гг. темпы роста экспорта химической и нефтехимической продукции опережали темпы роста импорта. Однако начиная с 2012 г. темпы роста импорта стали почти вдвое превышать соответствующий показатель по экспорту вследствие роста спроса на химическую и нефтехимическую продукцию со стороны потребляющих секторов экономики страны и недостаточного ассортимента продукции российского

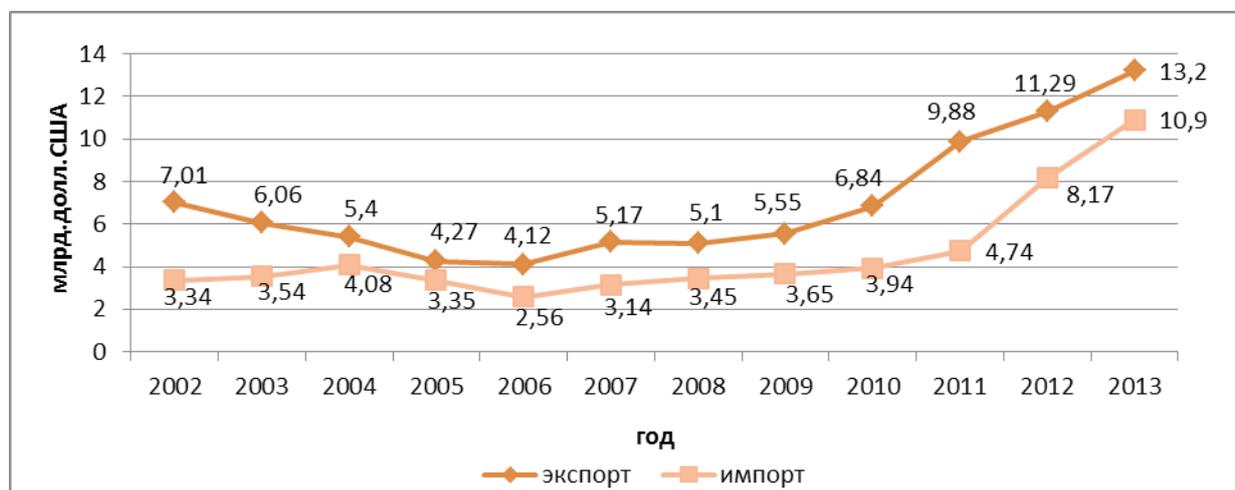


Рис. 2. Динамика экспорта и импорта химической и нефтехимической продукции [2]

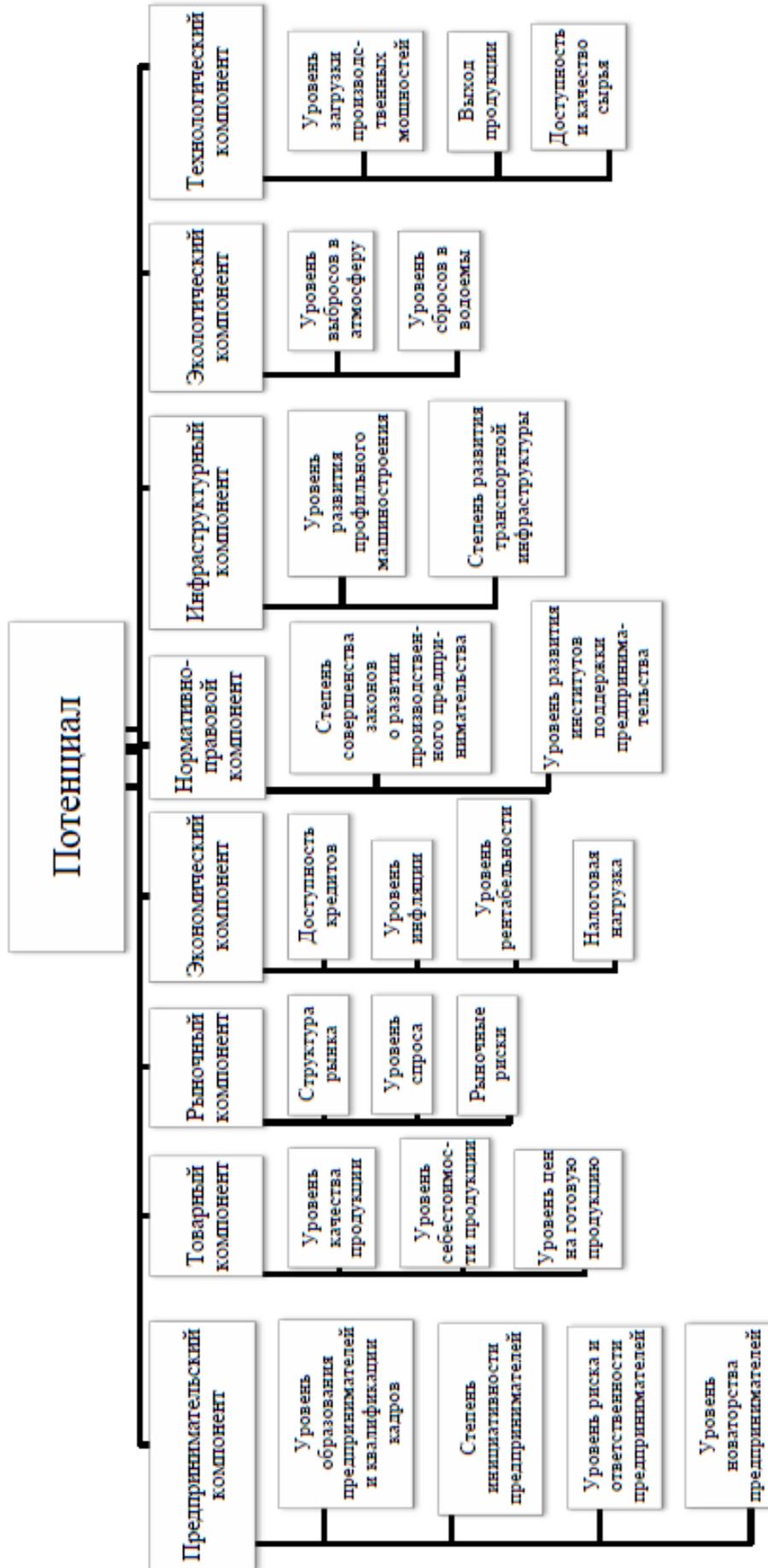


Рис. 3. Структура потенциала в нефтехимических производствах [3]

химического комплекса (особенно в области малотоннажной химии). Несмотря на это, баланс внешнеторгового оборота продукции химического комплекса на протяжении более 15 лет остается положительным.

Динамика потребления нефтехимических производств на российском рынке согласно прогнозу до 2015 года по комплексу, включающему 300 важнейших продуктов нефтехимических производств и производства резиновых и пластмассовых изделий, показывают более чем благоприятные перспективы роста внутреннего спроса на продукцию нефтехимического комплекса со стороны промышленного производства, сельского хозяйства, транспорта и других отраслей-потребителей продукции. При этом следует отметить, что в целом более половины товарооборота нефтехимической продукции происходит внутри самого нефтехимического комплекса. По отдельным товарным группам «внутреннее» потребление превышает 90% (полиэтилен, полипропилен, полистирол, полиэтилентерефталат, синтетические каучуки).

Таким образом, в условиях складывающейся положительной производственной конъюнктуры, роста внутреннего потребления, улучшения финансового положения нефтехимических производств в последние годы наметилась тенденция к развитию как самого потенциала так и инвестиционных процессов в нефтехимическом комплексе.

На сегодняшний день в научной литературе нет единой точки зрения на сущность потенциала нефтехимических производств. Существуют несколько подходов к его пониманию: ресурсный, экономический, производственный [5, 133].

Ресурсный подход определяет потенциал нефтехимических предприятий как совокупность факторов производства. Экономический рассматривает потенциал как совокупность факторов производства с точки зрения эффективности их использования. Согласно производственному подходу, потенциал предприятия отождествляется с производственной мощностью. В отечественной литературе многие ученые разделяют понятие потенциала на две взаимосвязанные категории — производственный и экономический потенциалы, хотя в некоторых работах эти категории отождествляются.

В содержании указанных подходов, по нашему мнению, не учитываются косвенные факторы и факторы внешней среды предпринимательства, влияющие на потенциал нефтехимических производств. К ним следует отнести

влияние рыночной конъюнктуры, правового окружения, инициативности предпринимателей, особенности нефтехимии и т.д.

Таким образом, можно отметить, что потенциал предпринимательства в нефтехимии — это совокупность факторов, включая способность и готовность предпринимателя идти на риск, а также состояние конъюнктуры рынка, соответствующей тенденциям развития нефтехимии, позволяющие повысить эффективность и комплексность использования сырья, оптимизировать структуру отрасли, товарный ассортимент, обеспечить ее долговременную конкурентоспособность, что способствует созданию дополнительных рабочих мест и пополнению бюджетов всех уровней дополнительными налоговыми поступлениями.

Исходя из данного определения потенциал предпринимательства в нефтехимических производствах является многофакторной и многокритериальной системой, дать которой однозначную количественную оценку весьма проблематично. Многие критерии и факторы носят качественный характер, существует иерархичность оценок, характеризующих потенциал, ибо каждый критерий верхнего уровня основан на агрегировании частных критериев нижнего уровня.

Как экономика в целом, потенциал предпринимательства в нефтехимических производствах является весьма динамичной системой, которая характеризуется изменениями в пропорциях и связях во времени и пространстве, имеет разветвленную структуру, элементы которой тесно переплетены между собой (рисунок 3).

С методической точки зрения подходы к исследованию потенциала нефтехимических производств, с нашей точки зрения, предполагают следующие уровни изучения: *теоретический* — с целью определения сущности понятия и его основных характеристик и *методический* — для разработки методики оценки количественной и качественной характеристики компонентов потенциала. Реализация данных подходов позволит:

- обеспечить потребности рынка в нефтехимической продукции по объемам, ассортименту и качеству;
- повысить инновационную активность и уровень обновления основных фондов предприятий нефтехимии;
- повысить производительность труда;
- увеличить вклад нефтехимических производств в прирост ВВП за счет опережающего роста производства и продажи продукции.

Литература:

1. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 г. №2227-р
2. План развития газо- и нефтехимии России на период до 2030 года, утвержден приказом Министерства энергетики Российской Федерации от 1 марта 2012 г. №79.
3. Буньковский, Д. В. Оценка потенциала возникновения и развития малого предприятия по производству серобетона // Известия Иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права). — 2011. — №4 (78). — с. 120–122

4. Ворогушина, Д. В. Оценка величины и уровня использования экономического потенциала региональной экономической системы // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Системный анализ и информационные технологии. 2009, №2. с. 81–89.
5. Мухаметшин, М. Ф. Формирование стратегии устойчивого развития химического и нефтехимического комплекса республики Татарстан // Российское предпринимательство. — 2007. — №6 Вып. 1 (92). — с. 135–138. — <http://www.creativeconomy.ru/articles/10006/>
6. Экспортный потенциал российской нефтехимической промышленности — <http://www.slideshare.net/andreistas/petrochem-analyst-opinion#> (дата обращения 14.05.2014 г.).

Пути повышения результативности предпринимательской деятельности организации здравоохранения

Стасенкова Яна Сергеевна, студент
Курский государственный медицинский университет

Актуальность темы исследования состоит в поиске оптимальной траектории развития медицинской организации как гаранта обеспечения медицинской помощи в соответствии с законодательством и одновременно коммерческого предприятия, осуществляющего, как бесплатные, так и платные медицинские услуги.

В самом начале реформы здравоохранения и ее рыночной ориентации медицинские организации не были готовы сразу изменить мотивацию принятия управленческих решения с позиций рационализации, экономической эффективности, качества в силу многих факторов — низкой мотивации и стимулирования труда, несовершенства законодательства и связывающих нормативных документов, отсутствия предпринимательства в здравоохранении. Еще одной важной проблемой повышения эффективности административного управления специалисты называют нерациональное использование средств. При этом в здравоохранении затягивание решения этой проблемы обходится наиболее дорого — ценою снижения качества населения области (увеличение инвалидности, смертности, заболеваемости). Необходимы механизмы контроля расходования и аудирования бюджетных средств в рамках исследования влияния мероприятий и их стоимости на конечные результаты функционирования системы здравоохранения [3].

Недостаточность должного финансирования отрасли влечет отсутствие адекватной доступной качественной помощи населению и робкие начальные инвестиции предпринимателей в здравоохранение. Предоставление платных медицинских услуг населению должно стать стабильным дополнительным источником денежных поступлений в лечебно-профилактическом учреждении при недостаточности объемов финансирования их бюджетных источников и фондов обязательного медицинского страхования, которые могут обеспечить развитие деятельности организации.

Целью работы является изучение теоретических аспектов управления предпринимательской деятельностью в здравоохранении, исследование управления предпринимательской деятельностью ОБУЗ «Офтальмологическая клиническая больница — офтальмологический центр» г. Курска, а также разработка направлений по повышению результативности предпринимательской деятельности лечебно-профилактического учреждения.

Для достижения этой цели поставлены следующие задачи:

- изучить современное состояние рынка платных медицинских услуг;
- провести статистический анализ заболеваемости органов зрения и расходов населения Курской области на платные медицинские услуги;
- проанализировать динамику и структуру доходов и расходов от предпринимательской деятельности ОБУЗ «Офтальмологическая клиническая больница — офтальмологический центр» г. Курска;
- провести социологический анализ востребованности платных медицинских услуг офтальмологического профиля;
- рассчитать стоимость новой для лечебно-профилактического учреждения платной медицинской услуги — витреоретинальной хирургии, обосновать целесообразность установленной цены;
- предложить мероприятия по повышению результативности предпринимательской деятельности лечебно-профилактического учреждения.

Объектом исследования является предпринимательская деятельность ОБУЗ «Офтальмологическая клиническая больница — офтальмологический центр» г. Курска.

Предмет исследования — пути повышения результативности предпринимательской деятельности.

Для решения задач исследования использовались методы сравнительного анализа, методы нахождения абсолютных и относительных величин, коэффициентный

и графический методы, а также метод анкетирования. С целью оценки и аналитической интерпретации полученных данных использовались программные обеспечения: Microsoft Excel, Access, SPSS.

В качестве информационной базы послужили материалы отчетности ОБУЗ «Офтальмологическая клиническая больница — офтальмологический центр» г. Курска. Период исследования: 2011–2013 гг.

В ходе анализа литературных источников и системы нормативно-правового регулирования предпринимательской деятельности в здравоохранении выявлены тенденции и проблемы развития рынка платных услуг, факторов влияющих на его развитие на особенности функционирования медицинских организаций.

Можно сделать вывод о том, что в настоящий момент российский рынок платной медицины представлен двумя основными сегментами — полностью коммерческие медицинские центры и муниципальные учреждения. При этом федеральные и муниципальные учреждения здравоохранения в сфере платных медицинских услуг выступают как некоммерческие организации, доходы которых от предпринимательской деятельности дополняют бюджетное финансирование (если финансирование учреждения осуществляется не по системе одноканального финансирования) и средства, поступающие в рамках программ обязательного медицинского страхования.

Для организации контроля эффективности предпринимательской деятельности в государственных лечебно-профилактических учреждениях производится мониторинг показателей, характеризующих три основные сферы платных медицинских услуг: лечебно-диагностический процесс, финансово-экономическую деятельность и административную деятельность [5].

Главным нормативно-правовым документом, регулирующим правила осуществления предпринимательской деятельности в медицинской организации, является Постановление Правительства РФ «Об утверждении Правил предоставления платных медицинских услуг населению медицинскими учреждениями» № 1006 от 04.10.2012 г., в соответствии с которым все лечебно-профилактические учреждения вправе оказывать медицинские услуги на платной основе. Однако данная деятельность не должна мешать реализации Программы государственных гарантий [1].

По оценкам экспертов рынка, в 2013 г. объем рынка платных медицинских услуг составил 390–460 млрд руб. Данные оценки включают в себя три составляющие, на которые условно делят рынок платных медицинских услуг в России: легальный сектор медицинских услуг, рынок добровольного медицинского страхования и теневой сектор.

В 2014–2015 гг. ожидается рост объема рынка платных медицинских услуг в России на 12–15%. Для сравнения общий объем рынка платных медицинских услуг в Великобритании в 2009 году составил 29 млрд фунтов.

К 2011 г. рост данного рынка составлял 3,2%, а с 2012 по 2016 гг. — прогнозируемый ежегодный рост составит около 5%. Рынок частных медицинских услуг в США сейчас также переживает бум, и к 2018 г., как планируется, достигнет \$ 5 трлн [2].

Общими тенденциями рынка платной медицины в России являются расширение профиля оказываемых частными клиниками услуг, а также дальнейшее формирование и укрупнение сетей медицинских учреждений. При этом усиленное развитие платных медицинских услуг будет происходить в крупнейших и крупных городах России [4].

Существенный вклад в развитие предпринимательства в медицине может внести развитие добровольного медицинского страхования. Исследование данного сегмента показало, что темпы роста рынка добровольного медицинского страхования до 2009 года составляли 15–20%. В 2009 году тенденция из-за мирового финансового кризиса изменилась на обратную. Однако уже с 2010 года рынок добровольного медицинского страхования снова рос — в основном за счет инфляции. На сегодняшний день 90% рынка добровольного медицинского страхования занимают корпоративные клиенты. Высокий потенциал роста есть в области страхования физических лиц, но этим сегментом российские страховщики серьезно практически не занимаются [6].

Статистический анализ заболеваемости болезнями глаз и придаточного аппарата в Курской области в период с 2011 г. по 2013 г. показал, что уровень заболеваемости органов зрения в Курской области в исследуемом периоде в два раза ниже, чем по России.

Сохраняется относительное постоянство динамики заболевания органов зрения по Курской области, в анализируемом периоде количество заболеваний болезнями глаз и придаточного аппарата находится в пределе от 13,59 до 14,13 случаев диагностики заболевания на 1000 человек населения.

Самыми распространенными заболеваниями органов зрения в Курской области являются катаракта, астигматизм и слепота обоих глаз.

В целом объем расходов населения Курской области на приобретение санаторно-оздоровительных и медицинских услуг свидетельствует о востребованности платной медицины среди жителей Курской области. Доля расходов домашних хозяйств на приобретение платных медицинских услуг не уступает доле расходов на услуги в системе образования, электроэнергию, расходов на прочие бытовые услуги и расходов на услуги учреждений культуры. Чаще всего за платными медицинскими услугами жители Курской области обращаются в амбулаторно-поликлинические учреждения, доля обращений именно в эти учреждения составляет 64–70% от общего объема.

Изучение финансовых показателей ОБУЗ «Офтальмологическая клиническая больница — офтальмологический центр» г. Курска показало, что в 2011–2013 гг.

наблюдается динамичное развитие приносящей доход деятельности учреждения. Доход от предпринимательской деятельности лечебно-профилактического учреждения с каждым годом возрастал. При этом, если в 2011 году приносящая доход деятельность принесла учреждению 5,57% его совокупного дохода, то уже в 2012 году доля дохода от предпринимательской деятельности в структуре доходов учреждения составила 9%. В 2013 году оказание платных медицинских услуг населению принесло учреждению 7,91% его дохода, однако в абсолютных величинах данная сумма превысила аналогичный показатель за 2012 год на 15,5%. Данная динамика подтверждает целесообразность развития предпринимательской деятельности в медицинском учреждении.

В структуре средств от приносящей доход деятельности, направляемых на финансирование медицинской помощи, основную долю занимают средства от оказания платных медицинских услуг населению (91,19–94,46%). Одновременно с этим растет доля добровольного медицинского страхования (с 0,64% в 2011 году до 1,46% в 2013 году).

Половина денежных средств ОБУЗ «Офтальмологическая клиническая больница — офтальмологический центр» г. Курска, полученных от приносящей доход деятельности, были использованы для увеличения заработной платы медицинского персонала. Так, в период с 2011 по 2013 гг. средняя заработная плата по учреждению выросла с 12851 руб. до 18766 руб. Остальная сумма дохода от предпринимательской деятельности была направлена на покрытие текущих расходов учреждения.

Расчет цены на новую платную медицинскую услугу — операцию витреоретинальной хирургии показал, что наибольшую долю в структуре затрат на операцию составили прямые материальные затраты, полностью потребляемые в процессе оказания платной медицинской услуги (92% всех затрат на платную услугу, в абсолютных величинах данная сумма составила 71735,06 руб.). Цена данной услуги составила 77677,73 руб. При этом в структуре затрат, кроме прямых материальных расходов, учитываются расходы на заработную плату медицинского персонала, непосредственно участвующего в процессе оказания услуги, начисления на оплату труда основного медицинского персонала, участвующего в оказании услуги, за-

траты на мягкий инвентарь, амортизация медицинских инструментов, оборудования и мебели и накладные расходы учреждения.

При проведении социологического анализа востребованности платных медицинских услуг офтальмологического профиля был составлен социально-демографический портрет потребителя платных медицинских услуг ОБУЗ «Офтальмологическая клиническая больница — офтальмологический центр» г. Курска — это женщины в возрасте от 31 до 50 лет, замужние, проживающие в городе, имеющие высшее образование, являющиеся работниками коммерческой организации, со средним уровнем дохода (от 15000 руб. до 25000 руб. в месяц).

По итогам исследования отношения пациентов ОБУЗ «Офтальмологическая клиническая больница — офтальмологический центр» г. Курска к платным услугам, можно сделать вывод о том, что респонденты положительно относятся к платным медицинским услугам и считают их удобными, поскольку они оказываются без очереди и в удобное для пациентов время. Однако существуют некоторые недочеты, такие как дороговизна предоставляемых платных услуг и неполная удовлетворенность соответствием показателей «цена» и «качество».

Так как, по мнению многих пациентов, стоимость платных медицинских услуг ОБУЗ «Офтальмологическая клиническая больница — офтальмологический центр» г. Курска является достаточно высокой, для медицинского учреждения актуальным является вопрос поиска снижения издержек на предоставление платных услуг.

По результатам исследования разработана система мер, направленных на повышение эффективности предпринимательской деятельности медицинской организации. В частности, предлагается определить источники снижения трудозатрат медицинского персонала путем повышения организации и нормирования процесса оказания услуги. С учетом монопольного статуса данной бюджетной медицинской организации в городе и области необходимо использовать различные конкурентные преимущества по сравнению с коммерческими центрами в части использования инноваций и новых технологий в медицине, своевременного обновления оборудования, для наращивания мощностей, повышения рентабельности за счет увеличения объемов и привлечения дополнительного контингента пациентов.

Литература:

1. Гнатюк, А. П. Платные медицинские услуги: правовое регулирование и сложившийся менталитет./А. П. Гнатюк // Менеджер здравоохранения. — 2012. — №7. — с. 60–62
2. Жижин, К. С. Проблемы платности в отечественном здравоохранении/К. С. Жижин, О. Г. Рогозина, Ю. Г. Ананич // Успехи современного естествознания. — 2012. — №3. — с. 16–19
3. Куркина, М. П., Развитие региональной системы здравоохранения в оценке качества жизни населения./М. П. Куркина, С. С. Анохина — Курск, 2008. — 204 с.
4. Олейник, М. В. Оценка эффективности предпринимательских решений в здравоохранении/М. В. Олейник // Проблемы современной экономики. — 2010. — №3. — Режим доступа: WWW. URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2146> — 09.12.2013.

5. Саверский, А.В. Об оказании платных медицинских услуг в государственных и муниципальных учреждениях здравоохранения/А.В. Саверский // Вестник Росздравнадзора. — 2013. — №1. — с. 30–32
6. Сафуанов, Р.М. Медицинское страхование. Опыт, проблемы./Р.М. Сафуанов — М.: Профиздат, 2010. — 230 с.

Проблема оппортунизма менеджеров и механизмы управления оппортунистическим поведением

Трошина Ксения Эдуардовна, магистр
Рязанский государственный радиотехнический университет

Предпосылкой возникновения проблемы асимметрии информации в пользу менеджера послужило отстранение самого собственника от процесса управления корпорацией. Собственники передали свои полномочия управляющим и оказались в ситуации, когда они не могут полностью контролировать деятельность менеджеров, не в состоянии оценить усилия, которые менеджеры прикладывают для выполнения своих обязанностей, а также, увеличивается риск получения неполной или не совсем достоверной информации о текущем состоянии дел в корпорации. Такая ситуация создает благоприятные условия для проявления оппортунистического поведения менеджеров, которое направлено на получение выгоды за счет акционеров. [1]

Типы и формы проявления оппортунизма

Среди наиболее распространенных видов проявления оппортунизма можно выделить следующие: воровство, нерациональное использование ресурсов компании, сокрытие сведений о реальном положении фирмы на рынке, неисполнение взятых обязательств, работу с низкой отдачей, заключение высокорискованных или фиктивных сделок, передачу инсайдерской информации конкурентам, нанесение вреда репутации фирмы и т. д. [2]

Все эти факторы можно разделить на типы и формы.

Типы проявления оппортунизма:

- 1) внутренний и внешний;
- 2) явный (ложь, мошенничество) и неявный (необоснованный риск, несправедливость);
- 3) предконтрактный (ex-ante) и постконтрактный (ex-post);
- 4) грубый (намеренное, осознанное нарушение условий контракта для достижения своих интересов), стратегический (асимметричное распределение информации, позволяющее скрыть часть действий одной стороны от другой), естественный оппортунизм (отступление от условий ранее заключенного контракта вследствие изменения обстоятельств).

Формы проявления оппортунизма:

- 1) вывод активов и использования трансфертного ценообразования. Данная форма оппортунизма представ-

ляет собой угрозу вывода менеджерами активов или денежных потоков компании в дружественные структуры путем совершения различного рода сложности сделок с прямой или косвенной личной заинтересованностью. Данная форма оппортунизма является одной из наиболее распространенных и часто встречающихся в современной практике корпоративного управления. В качестве примера, здесь можно привести корпорацию «Тольяттиазот», когда агрохимический холдинг «Уралхим» обвинил «Тольяттиазот» в выводе активов и трансфертном ценообразовании, которое нанесло ущерб в сотни миллионов долларов миноритариям и бюджету. Работники Всероссийского Научно-исследовательского Конъюнктурного Института (ВНИКИ) предоставили расчет по каждой сделке экспорта аммиака и карбамида, проведенной «Тольяттиазотом» за последние четыре года. В большинстве случаев оказалось, что отпускная цена завода на десятки процентов (в районе сотни долларов за тонну) ниже рыночной. Согласно заключению ВНИКИ совокупная сумма недополученного дохода только по двум вышеуказанным продуктам составила с 2009-го по 2012 год 560,5 миллиона долларов, а потерянный бюджетом налог на прибыль — 112 миллионов долларов. [3]

2) невозможность или высокая стоимость проведения мониторинга и контроля. Акционеры должны нести расходы на мониторинг эффективности деятельности менеджеров, что вызывает экономические потери. Абсолютно эффективный мониторинг невозможен, а в условиях сильной асимметрии информации механизмы мотивации и контроля становятся очень дорогими.

3) престижное поведение менеджеров. Заключается в том, что менеджеры склонны существенно завышать представительские расходы и растрачивать деньги акционеров на аренду дорогих офисов, оборудование своих кабинетов, покупку дорогих корпоративных автомобилей для личный целей пользования и так далее. Данный риск как нельзя больше связан с оппортунизмом и асимметрией информации.

4) злоупотребление использованием новых технологий. Данная форма оппортунизма связана с тем, что менеджеры могут покупать или разрабатывать и внедрять сложные новейшие технологии не из соображений повышения эф-

фективности деятельности компании, а с целью извлечения личных выгод. В качестве примера можно привести внедрение дорогих систем управления предприятиями. В настоящее время существует очень низкий процент внедрения одной из самых сложных и дорогих систем управления SAP. Таким образом, на ее внедрении часто зарабатывают все, кроме акционеров. В российской практике можно привести пример скандала, связанного с фирмой «Связьинвест», которая приобрела комплексный пакет программного обеспечения по автоматизации управления от Oracle за 160 млн. долларов, тогда как полный контракт, включая все консультационные расходы на внедрение и прочие затраты обошелся в 400 млн. долларов.

5) неэффективное использование свободных денежных потоков. Свободные денежные потоки, на которые акционеры имеют остаточные права, могут использоваться менеджерами в личных целях и реинвестироваться в проекты с негативной чистой приведенной стоимостью, вместо того, чтобы выплачиваться акционерам в виде дивидендов. Данная форма оппортунизма связана, прежде всего, с наличием асимметрии информации, проблем связанных с измерением и неопределенностью. Таким образом, менеджеры, используя несовершенство условий взаимодействия с акционерами, вводят последних в заблуждение относительно привлекательности реинвестирования прибыли и сохраняют контроль над денежными потоками, извлекая из этого личную выгоду. Также проявление данной формы оппортунизма может быть связано с ограниченной рациональностью менеджеров, как одним из поведенческих условий взаимодействия менеджеров и акционеров.

6) противодействие эффективному наращиванию капитала. Менеджеры могут отказаться или препятствовать привлечению дополнительного собственного капитала, в случае наличия в инвестиционном портфеле крупных проектов с ожидаемой доходностью, превышающей стоимость его привлечения. Данное поведение может быть обусловлено различного рода обстоятельствами, связанными с нежеланием менеджеров терять текущий уровень контроля, риск чего существует при привлечении новых крупных акционеров и значительном росте собственного капитала. Данная форма связана, в той или иной степени, со всеми базовыми условиями взаимодействия акционеров и менеджеров, в особенности с асимметрией информации, продолжительностью и частотой взаимоотношений с различными группами текущих акционеров, со степенью специфичности контролируемых активов.

7) противодействие эффективной смене менеджмента. Действующая команда менеджеров, используя свое инсайдерское положение, может противостоять смене себя на более эффективную команду менеджеров. Особенно данная форма оппортунизма проявляется в процессе враждебных поглощений, когда угроза полной смены команды менеджеров наиболее сильна.

8) противодействие эффективной реорганизации или ликвидации. Менеджеры будут противостоять эффек-

тивной, с точки зрения максимизации акционерной стоимости активов, реорганизации бизнеса или оптимальной, с точки зрения минимизации затрат и сохранения определенной стоимости актива, ликвидации, если это влечет за собой значимый риск их увольнения.

9) противостояние контролирующих сил. Данная форма оппортунизма связана с издержками конфликтов и «войны» между группами внутри менеджерской команды, которые борются за определенные посты и привилегии, расстраивая свое время и усилия, а также корпоративные ресурсы на цели, идущие в разрез с ключевыми задачами по повышению акционерной стоимости. Данная форма проявляется в крупных корпорациях со сложной бюрократической структурой. В России это такие предприятия, как «Газпром», РАО «ЕЭС», МПС, где существует большое количество менеджерских групп, которые борются за доступ и контроль над значимыми корпоративными ресурсами, что оказывает негативное воздействие на стоимость данных компаний.

10) неоптимальное, с точки зрения акционеров, принятие рисков менеджментом. Тут выделяются 2 вида:

а) менеджеры могут иметь более высокую степень восприятия риска, чем акционеры и таким образом принимать излишние риски в своих решениях. Менеджеры могут принимать необоснованно рискованные решения, если они не обладают определенной долей акций на правах собственности в компании с высоким уровнем финансового рычага. Это связано с тем, что собственный капитал представляет собой опцион call, чья стоимость, при прочих равных, растет для менеджеров-инсайдеров быстрее, чем для других акционеров с увеличением общего риска деятельности компании.

б) менеджеры, которые не имеют акций компании, будут склонны принимать слишком консервативные решения, так как отсутствие возможности диверсификации своего человеческого капитала несет для них риск потери в его специфической стоимости. Например, уволенные в ходе реструктуризации компании «Юкос» менеджеры в среднем устраивались на работу с дисконтом 50% по отношению к прежней заработной плате. Таким образом, угроза банкротства компании и увольнения в случае принятия излишне рискованных решений может обусловить высокую степень неприятия риска в функции полезности менеджеров. Асимметрия информации, неопределенность и издержки измерения являются ключевыми условиями данной формы оппортунизма.

11) необоснованное расширение бизнеса. Данная форма связана с классическим эффектом стремления бюрократии к собственному увеличению. Менеджеры корпораций заинтересованы зачастую в снижающем общую доходность компании расширении бизнеса. Это связано в частности с тем, что:

а) существует тенденции более высокого стандарта оплаты менеджеров, работающих в крупных транснациональных компаниях;

б) стремлением менеджеров к контролю большего количества ресурсов;

в) неправильной системой мотивации, привязанной, например, к совокупной выручке компании;

г) личной заинтересованности менеджеров в проведении крупных сделок на которые выделяются существенные бюджеты на консалтинговые услуги, интеграцию и т. п. и др. факторами.

В результате менеджеры склонны инициировать неэффективные сделки по слияниям и покупке компаний, а также осуществлять крупные инвестиции в выход на малоперспективные рынки.

12) Излишняя диверсификация. Менеджеры склонны осуществлять неэффективную диверсификацию, приобретая непрофильные активы, если антимонопольные законы мешают им решать бюрократические задачи по росту объема бизнеса в целевой отрасли. Таким образом, данная форма напрямую связана с риском необоснованного расширения бизнеса.

13) Манипуляция информацией, финансовой отчетностью и злоупотребление инсайдерской информацией. Данная форма оппортунизма связана с тем, что менеджеры, преследуя свои личные интересы, могут прибегать к различного рода манипуляциям и фальсификациям различных типов информации. Например, менеджеры могут заключать вуалирующие сделки с целью повышения формальных, «бумажных» финансовых показателей в отчетности для увеличения своего вознаграждения, манипуляций курсами акций и т. п. Самые громкие скандалы

с международными корпорациями Enron, WorldCom, Global Crossing, Parmalat, AIG связаны с проявлением именно данной формы оппортунистического поведения менеджеров. [4]

Учитывая примеры проявления оппортунистического поведения менеджеров — необходимо предложить Совету Директоров способы ограничения данного поведения.

Механизмы управления оппортунистическим поведением

К числу механизмов ограничения оппортунизма относятся: привлечение менеджеров к судебной ответственности за неисполнение или недобросовестное исполнение порученных им обязательств; контроль Совета Директоров; участие крупных инвесторов, которые сосредоточили в своих руках крупные пакеты акций, в разработке и принятии важных решений; контроль со стороны банков, которые выступают в корпорациях в качестве кредиторов; ввод голосования по доверенности, что позволяет мелким акционерам объединять усилия и получать большинство голосов на собраниях; использование стимулирующих схем вознаграждения управляющих (различных бонусов, а также приобретение опционов на выкуп ими акций при достижении корпорацией высоких экономических результатов); внедрение в сознание топ-менеджеров основ этического поведения и этических норм, которые ориентированы на защиту интересов акционеров.

Таблица 1. Способы ограничения оппортунистического поведения Советом Директоров

Влияние на условия договора осознавая свою ключевую значимость для проекта	Совет Директоров должен инициировать создание кадрового резерва для ключевых должностей организации. Чтобы в случае возникновения проблемных ситуаций с ключевыми работниками — у организации был запасной вариант.
Вымогательство	Для ограничения проявления вымогательства среди менеджеров предлагается возложить контроль за заключаемыми сделками на юридический отдел. Контроль должен проявляться в анализе условий заключаемой сделки, и сопоставления данных условий с конкурентной средой. Так же, контроль должен предполагать наблюдение за последствиями сделки.
Вывод активов	Реструктуризация активов должна проводиться при участии стороннего члена Совета Директоров. Т. к. данный участник будет являться незаинтересованным в «менеджерских делах» лицом, и лицом, заинтересованным в делах всей организации.
Скрываемая сделка с заинтересованностью	Совету Директоров предлагается возложить на руководство организации обязанность создания и ведения реестра заключенных договоров. Договор, не внесенный в данный реестр не подписывается, и не имеет юридической силы. Следовательно, менеджеру будет невозможно втайне заключать сделки.
Нескрываемая сделка с маскировкой	Руководителю менеджерского отдела вменяется обязанность инспектирования деятельности менеджеров. Конкретно — проверка целесообразности договоров, условий заключения, и порядка осуществления обязательств.
Оформление деловых отношений с контрагентами с целью личного обогащения	Оформление личных контактов проконтролировать невозможно, да и нецелесообразно — т. к. это личное дело менеджера. А пресекать сделки, с невыгодными для организации условиями — уже существующая функция юридического отдела и отдела безопасности.

Таблица 2. **Круг ключевых вопросов, которые должен регулировать Совет Директоров**

1	общие результаты деятельности общества, в особенности по сравнению с его конкурентами;
2	соблюдение исполнительными органами норм законодательства и положений устава и внутренних документов общества, в том числе касающихся корпоративного управления, управления рисками, внутреннего контроля и этики; разъяснение стратегии общества;
3	работа исполнительных органов в целом и на уровне отдельных должностных лиц;
4	достижение целей общества в сфере маркетинга и продаж;
5	финансовые результаты деятельности общества;
6	отношения с основными заинтересованными лицами, в том числе акционерами, работниками, поставщиками и клиентами.

Для ограничения оппортунистического поведения менеджеров Совет Директоров может задействовать следующие механизмы:

1. Главным механизмом является контроль за деятельностью менеджмента. Данный контроль может проявляться в:

- а) Проверке распределения приоритетов основных направлений деятельности менеджментом компании;
- б) Проверке условий договоров заключаемых менеджментом;
- в) Проверке заключенных и заключаемых менеджментом сделок;
- г) Проведении контрольно-финансовой проверки.
- д) Проверке использования резервных фондов и др.;

2. Разработка и введение в действие систем КРП для высшего менеджмента. Т. е. проведение оценки трудовой деятельности менеджера по заранее установленным показателям.

3. Разработка детальных контрактов с представителями менеджмента, в которых прописываются четкие обязанности каждой стороны, а так же оговаривается система оплаты труда менеджера на основе критериев оценки его деятельности.

4. Мотивационное ограничение. Разрабатывается комитетом по кадрам и вознаграждениям. Т. е. процесс корректировки интересов менеджера в сторону интересов организации. Проявлением данной корректировки является выплата стимулирующих средств в виде долгосрочных акций самой компании. Т. к. в данном случае менеджер уже будет заинтересован в успешной деятельности компании.

5. Нематериальное стимулирование. Совет Директоров, в лице комитета по кадрам и вознаграждениям может разработать рекомендации по нематериальному стимулированию. В данном случае топ-менеджменту будут предложены: обучение, расширение круга полномочий, повышение репутации, возможность реализации собственных проектов в рамках организации. Считается, что учитывая данные перспективы личного роста менеджер сократит число проявлений оппортунистического поведения.

В оценке роли Совета Директоров принято делать акцент на том, что этот орган управления должен защищать интересы акционеров. Интересы акционеров защищаются в основном от неэффективной, а порой и расточительной деятельности нанятых руководителей организаций (ген. директоров, элементов топ-менеджмента).

Считается, что в процессе своей деятельности члены Совета Директоров получают более глубокое представление о функционировании организации, по сравнению с акционерами. Следовательно, на деятельность топ-менеджмента можно влиять, и данную деятельность можно контролировать.

Кроме того, в числе акционеров могут быть такие акционеры, интересы которых (которые обычно приводят к ущербу в организации) не совпадают с интересами большинства. Следовательно — Совет Директоров должен погашать подобные интересы.

Так же, Совет Директоров должен содействовать максимизации прибыли организации. Благодаря разносторонним членам Совета, организация в лице топ-менеджмента получает общие или конкретные указания для дальнейшей работы. Указания направлены на максимизацию прибыли.

Для более эффективной работы в Советах Директоров создаются специализированные комитеты, число и специализация которых зависят от потребностей компании. В зарубежных странах присутствуют такие комитеты, как: комитет по аудиту и вознаграждениям, комитет по управлению и заработной плате, финансовый и избирательный комитет. Задача комитетов заключается в подготовке рекомендаций по вопросам, решаемым Советом Директоров.

Инструменты, используемые комитетами, представлены процессом воздействия на иные элементы организации. Т. е., к примеру, комитет по финансам выявил проблемы в финансовой деятельности организации. Разработав обязательные рекомендации по устранению данной проблемы, комитет ходатайствует перед Советом Директоров с предложением внесения разработанной рекомендации для организации. На заседании Совета Директоров данные рекомендации принимаются, и следо-

Таблица 3. Специализированные комитеты и их функции

Комитет	Исполняемые функции
Комитет по аудиту	Задачей комитета является выработка и представление рекомендаций (заключений) Совету директоров и исполнительному органу Общества в области аудита и отчетности Общества.
Комитет по бизнес-стратегии и инвестициям	Задачей комитета является выработка и представление рекомендаций (заключений) Совету директоров и исполнительному органу Общества по следующим ключевым направлениям деятельности Совета директоров: <ul style="list-style-type: none"> • определение приоритетных направлений, стратегических целей и основных принципов стратегического развития Компании, оценка эффективности ее деятельности в среднесрочной и долгосрочной перспективе, согласование стратегии Компании; • финансовое планирование, определение кредитной и дивидендной политики Общества; • рассмотрение вопросов привлечения заемного финансирования, в том числе выпуск облигаций и иных долговых ценных бумаг; • повышение инвестиционной привлекательности Общества, совершенствование инвестиционной деятельности и принятие обоснованных инвестиционных решений; • содействие менеджменту Общества и оценка предложений по привлечению инвесторов в отрасль.
Комитет по кадрам и вознаграждениям	Задачей комитета является выработка и представление рекомендаций (заключений) Совету директоров Общества и исполнительному органу Общества по направлениям деятельности Совета директоров в области кадровой и социально трудовой политики Общества.
Комитет по надежности	Задачей комитета является выработка и представление рекомендаций (заключений) Совету директоров Общества и исполнительному органу Общества по следующим направлениям деятельности Совета директоров: <ul style="list-style-type: none"> • экспертиза приоритетных направлений, стратегических целей и основных принципов стратегического развития, согласование стратегии Общества, в части обеспечения требований комплексной надежности; • экспертиза программ технического перевооружения и реконструкции, планов по ремонту энергообъектов, анализ их исполнения с точки зрения обеспечения требований комплексной надежности; • подготовка предложений в Комитет по кадрам и вознаграждениям касающихся оценки деятельности менеджмента в части обеспечения требований комплексной надежности; • оценка полноты и достаточности мероприятий по результатам аварий и крупных технологических нарушений, а также контроль их исполнения; • рассмотрение и одобрение Технической политики; • оценка деятельности технических служб Общества.

вательно, становятся обязательными для исполнения финансовыми и экономическими органами организации.

Переходя на конкретную плоскость, и обратившись к Законодательству РФ можно сказать, что конечная цель деятельности Совета Директоров в России является повышение стоимости компании. К основным же задачам относят:

- а) определение стратегии развития компании;
 - б) организация эффективной деятельности исполнительных органов управления;
 - в) контроль за деятельностью нижестоящих органов управления;
 - г) обеспечение прав и законных интересов акционеров;
- Следовательно, можно сказать, что деятельность Совета Директоров и функционирование внутри Совета

разных комитетов является действенным механизмом управления и регулирования оппортунистического поведения менеджеров.

Помимо вышеперечисленного механизма регулирования оппортунистического поведения менеджеров, необходимо отметить такой механизм, как установка КРІ для топ-менеджмента.

КРІ — ключевые показатели эффективности, т.е. показатели деятельности чего-либо. В данном случае, будут устанавливаться показатели деятельности менеджера. В данные показатели Совет Директоров может прописать любые результаты деятельности менеджера. Например, стоимость 1 акции. Если стоимость 1 акции за отчетный период при нормальных условиях осталась прежней, или упала, то следовательно менеджер не справляется

со своей работой. В связи с чем необходимо принимать определенные меры реагирования (увольнение менеджера, назначение нового, представление рекомендаций комитетов).

К примеру, деятельность главного бухгалтера можно отслеживать по количеству выявленных нарушений при проведении налоговых проверок.

Следовательно, система КРІ является существенным механизмом регулирования оппортунистического поведения сотрудников.

Для ограничения оппортунизма, можно предложить следующие механизмы:

1) Периодически менять генерального директора организации, т.к. со старым, возможно, существовали определенные договоренности со стороны менеджмента. А с назначением нового ген. директора, а соответственно и с обновлением руководства, есть вероятность ограничить оппортунистическое поведение.

2) Создание внутренней конкуренции в организации. В данном случае мы будем использовать склонность сотрудников к борьбе за высокие премии и подобные материальные выплаты. Схема поощрения лучших сотрудников побуждает и других коллег к активной деятельности.

3) Брать новых сотрудников на работу только «по рекомендациям». Т. к. есть вероятность, что данный со-

трудник проверенный, и не будет вести себя «слишком оппортунистически».

4) На некоторое время ввести в организации систему тотального контроля. Когда любой донос на коллегу, сотрудника будет проверяться, и за верный донос будут начисляться высокие премии. Но, у данного метода есть и обратная сторона. Поэтому, данный механизм нельзя использовать длительное время.

Практически невозможно организовать корпорацию таким образом, чтобы ей управлял наемный руководитель, но при этом собственник получал прибыль в полном объеме. Акционеры не могут быть застрахованы от оппортунистического поведения менеджеров, которое может заключаться как в сокрытии информации о внутренней работе предприятия, так и в разных мошенничествах для обогащения за счет компании. Следовательно, акционеру нужен гарант его интересов. Таким гарантом становится Совет Директоров и его комитеты, выступающие за интересы акционеров.

Еще одним вариантом по ограничению оппортунистического поведения для акционера, по моему мнению, может стать менеджер, личные цели которого совпадают с целями предприятия. Акционер должен дать ему возможность реализовываться в данной корпорации, но при этом необходимо контролировать положение дел в компании и реально оценивать ситуацию.

Литература:

1. Архипова, Д. В. Проблемы контроля над менеджерами в открытой корпорации. Механизмы предотвращения оппортунистического поведения // СибАК Научно-практические конференции ученых и студентов с дистанционным участием, электронный доступ: <http://sibac.info/10422> (дата обращения 25.05.2014)
2. Макаров, А. М. Корпоративное управление: учебное пособие — Ижевск, 2014. — 231 с.
3. Рубанов, И. Последняя аммиачная война. // Материал с электронного ресурса «Эксперт», №6 (838), 2013. <http://expert.ru/expert/2013/06/poslednyaya-ammiachnaya-vojna/> (дата обращения 24.05.2014)
4. Старюк, П. Ю. Влияние корпоративного управления на стоимость российских компаний (эмпирический анализ): дис. — Москва, 2008.

Энергетика как элемент инженерной инфраструктуры города

Трошина Ксения Эдуардовна, магистр
Рязанский государственный радиотехнический университет

Согласно ст. 1 Градостроительного кодекса Российской Федерации, «инженерная инфраструктура, транспортная инфраструктура, социальная инфраструктура — это комплекс сооружений и коммуникаций транспорта, связи, инженерного оборудования, а также объектов социального и культурно-бытового обслуживания населения, обеспечивающий устойчивое развитие населений и межселенных территорий». [1]

Понятие «инженерная инфраструктура» возникло около 30–35 лет назад из-за перехода от планирования

развития отдельных городов к планированию развития отдельных регионов и городских агломераций. Это понятие было введено Сегединовым А. А.. [2] Он представлял инфраструктуру в виде комплекса инженерных систем, обслуживающих потребности транспортной сети, промышленности, всех других объектов производительных сил, а также население городов, поселков и сельских населенных пунктов водо-, тепло-, газо-, электроснабжением, средствами связи, водоотведением и дорожно-транспортными коммуникациями.

Инфраструктура — это система предприятий по обслуживанию основного производства и населения, которая выполняет социально-экономические функции на территории городов по созданию необходимых условий эффективной деятельности предприятий отраслей материального производства и объектов непродуцированной сферы.

Состояние городской инфраструктуры занимает важное место в стратегии модернизации любого государства и повышении индустриально-инновационного уровня национальной экономики. Это, в свою очередь, означает, что необходимо создание эффективной системы управления городской инфраструктурой, основанной на стратегическом подходе к развитию городов. Такой механизм ориентирован на повышение качества жизни населения, на укрепление экономической самостоятельности городов, на повышение эффективности и комплексности их развития, на создание благоприятных условий для конкурентного функционирования рыночных структур и привлечения инвестиционных ресурсов.

Проблемами управления инженерной инфраструктурой городов в России занимались Сегединов А. А., Красовский Б. Г., Цитович Н. Н.. Среди зарубежных авторов, адаптировавших и развивавших российский опыт управления инфраструктурой города, можно отметить Конрада К., Хельмута С., Рэнделла В. Эбертса. Следует отметить, что большая часть работ относится к 1980—1990 гг. Однако в современных условиях, теоретические и научно-практические основы совершенствования системы управления инфраструктурой, представленные в трудах отечественных и зарубежных авторов, не отвечают новой экономической действительности.

Одной из главных проблем, которая сдерживает развитие инженерной инфраструктуры в России является реформа электроэнергетики. Реформа не учитывает интересов конечных потребителей электроэнергии — населения и представителей крупной промышленности.

Энергореформа ограничивала резкий рост тарифов на электроэнергию для населения. Но если искусственно ограничить их увеличение, то необходимо найти способ для возмещения доходов энергокомпаний. Это было сделано за счет крупных оптовых потребителей электроэнергии — промышленных предприятий, которые субсидировали части тарифа для населения. В результате энергокомпания, с одной стороны, выполняют условие сдерживания тарифов для населения, а с другой — сохраняют свою прибыль.

Но следует отметить, что сформированные в рамках энергореформы сетевые и сбытовые компании, организуемые доставку электроэнергии до потребителя, имеют возможность неконтролируемо повышать стоимость своих услуг. Это привело к тому, что более 50% от конечной стоимости электроэнергии приходится на услуги по доставке электроэнергии конечному потребителю. [3] Такая модель энергорынка привела к многократному росту стоимости энергии для промышленных потребителей —

за последние 5 лет она выросла более чем в 3 раза, и сегодня доля электроэнергии в себестоимости продукции целого ряда крупных отечественных промышленных предприятий уже доходит до 25—30%. [4] Из-за таких быстрых темпов роста стоимости услуг естественных монополий, в частности, поставщиков электроэнергии, развитие многих промышленных предприятий замораживается.

В таких условиях предприятия начинают строить собственные электрогенерирующие мощности, чтобы не зависеть от роста тарифов, т. к. собственная генерация электроэнергии обходится предприятию более чем в 2 раза дешевле, чем ее покупка с оптового рынка. Но, в соответствии с энергореформой, был разработан механизм, который защищает энергокомпании и делает инвестиции промышленных предприятий в энергетику совершенно бессмысленными.

Суть этого механизма заключается в том, что план строительства в стране новых энерго мощностей должен быть закрытым и крупные потребители обязаны оплачивать не только потребляемую энергию, но и ввод в строй новых объектов энергетики. Такой план был утвержден в 2010 году и будет иметь силу до 2019 года. В связи с этим, крупные потребители должны производить плату по договорам на предоставление мощности (ДПМ), которые лишают смысла строительство собственных энергетических объектов. Оплата мощности — это существенная часть расходов промышленных предприятий — в 2013 году ее доля достигла 31% и рост будет продолжаться. [4]

Такой механизм возврата энергетическим компаниям инвестиций через систему договоров по предоставлению мощности привел к избыточному строительству генерирующих мощностей. Важно отметить, что данные объекты могут быть не задействованы в непосредственной генерации электроэнергии, но плата за мощность от потребителей, в первую очередь, от промышленных предприятий страны, все равно будет взиматься. Например, из 220 ГВт построенной в России энерго мощности используется лишь 160 ГВт.

На фоне вступления России в ВТО рост стоимости электроэнергии в результате платы за мощность может привести к тому, что продукция российской промышленности станет неконкурентоспособной как на внутреннем, так и на международном рынке. Стагнация производства приведет к всплеску безработицы, росту социальной напряженности и технологическому отставанию целого ряда отраслей. И если не решить данные проблемы, то Россия может стать непривлекательной страной для развития промышленного производства, т. к. предприятия будут закрываться и строиться в тех странах, где стоимость электроэнергии намного ниже.

Наиболее проработанный перечень изменений реформы электроэнергетики, учитывающий большинство ее недостатков, разработала рабочая группа по реформированию энергетики при правительстве РФ, возглавляемая Юрием Удалцовым. [6]

На данный момент оптовый энергорынок состоит из двух видов товара: электроэнергии и мощности. Электроэнергия торгуется на свободном рынке, а доходы от ее продажи станции направляют на операционные затраты (в основном, топливные). Мощность, доходы от которой должны покрывать постоянные затраты станций (на ремонт, амортизацию, заработную плату), продается по более сложной схеме. Генераторы ежегодно участвуют в конкурентном отборе мощности (КОМ). Прошедшие отбор компании получают гарантированную плату за мощность, которая сложилась в ходе КОМ (в некоторых регионах вводится максимальная цена).

Высокая роль энергетики как элемента производственной инфраструктуры обосновывается тем, что все современное производство неразрывно связано с энергетикой. Поэтому, по инфраструктурному воздействию — изменению в потреблении электроэнергии, можно судить о деятельности любой сферы производства, и это может служить своеобразным индикатором оценки деятельности любого предприятия.

Неблагоприятные конъюнктурные изменения цен на топливно-энергетические ресурсы, могут быть основными причинами возникновения угроз негативных воздействий на финансовую составляющую экономической безопасности организаций, регионов и всей страны в целом.

Одним из показателей, которые наиболее объективно отражают экономичность работы электросетей, является показатель потерь электроэнергии в сетях. Он косвенно показывает состояние системы учета, указывает на существующие проблемы, которые связаны с техническим состоянием электросети.

Электрическая энергия — это единственный вид продукции, при перемещении которого от места производства до места потребления не нужно использовать другие ресурсы, так как для этого расходуется часть передаваемой электроэнергии. Следовательно, потери энергии неизбежны, необходимо лишь определить экономически обоснованный уровень.

По полученным нормам потерь устанавливаются тарифы на электроэнергию. Регулирование данных тарифов находится в ведении государственных регулирующих органов ФЭК (Федеральная Энергетическая Комиссия) и РЭК (Региональная Энергетическая Комиссия). Энергоснабжающие организации обосновывают уровень потерь электроэнергии, который целесообразно включить в тариф, а комиссии анализируют, принимают и корректируют полученные данные. [5]

Организации с участием государства или муниципального образования и организации, осуществляющие регулируемые виды деятельности, должны утверждать и реализовывать программы в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности.

Одним из вариантов решения проблемы по снижению коммерческих потерь является установка специализированной системы.

Внедрение автоматизированной системы коммерческого учёта электроэнергии бытовых потребителей позволит:

1. Снижать коммерческие потери в частном секторе до уровня технических, что обеспечит увеличение общего объёма оплаты за потреблённую электроэнергию.

2. Осуществлять съём показаний электросчётчика без доступа к абоненту (часто это проблематично — нет абонента, не предоставляется доступ) через считывающие устройства, устройства сбора и передачи данных, автоматически передавать снятую информацию в базу данных предприятия, что позволит сократить расходы на эксплуатацию и обслуживания транспорта, а также снизить время на снятие показаний, их обработку персоналом предприятия (повторные выезды в данный момент, в среднем на предприятиях, доходят до 3–4 раз).

3. Сводить баланс отпущенной и потреблённой электроэнергии на любой расчётный период для расчёта потерь в линиях и позволит разрабатывать мероприятия по их сокращению.

4. Обеспечивать максимальную защиту от хищения электроэнергии. Каким бы способом абонент не воспользовался для хищения электроэнергии, его электросчётчик будет показывать реальное потребление электроэнергии, т.е. в показаниях электросчётчика будет учитываться и «похищенная» часть электроэнергии.

5. Электросчётчики ведут журналы событий и нестандартных ситуаций, что позволяет решать конфликтные ситуации с потребителем, в том числе и в судебном порядке.

6. Приборы учёта, включенные в автоматическую систему коммерческого учёта электроэнергии бытовых потребителей, имеют межповерочный интервал 30 лет. Средний срок межповерочного интервала электросчётчиков, применяемых сегодня в бытовом секторе, чаще всего не превышает 16 лет. Следовательно, с увеличением сроков существенно снижаются затраты на поверку электросчётчиков.

Модернизация инфраструктуры в соответствии с требованиями сегодняшнего дня требует значительных капиталовложений, превосходящих возможности местных властей, как городских, так и региональных. Но стоит также заметить, что возможности городских властей по наполнению городского бюджета ограничены. Необходимость развития городской инфраструктуры становится важным условием для решения социальных задач, успешной деятельности малого и частного бизнеса, привлечения иностранных инвестиций, что все вместе будет служить фактором обеспечения ускоренного экономического роста в модернизации города.

Литература:

1. Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 N 190-ФЗ (принят ГД ФС РФ 22.12.2004)

2. Сегединов, А. А. Проблемы экономики развития инфраструктуры городов: научное издание. — М.: Стройиздат, 1987
3. Авясов, М. Р. К вопросу о доработке законопроектов о реформировании электроэнергетики/М. Р. Авясов // Экономика и финансы электроэнергетики. 2003. — № 1.
4. Косов, С. Энергопетля для промышленности/Комсомольская правда от 12.04.2013 г.
5. Вахтеров, С. Реформа вперед!/С. Вахтеров // ЭнергоРынок. — 2004. — № 1.
6. Лазебник, А. Новая модель рынка электроэнергии и мощности: обзор модели Удальцова/А. Лазебник/Материал с сайта Агентства по прогнозированию балансов в электроэнергетике — http://www.e-apbe.ru/library/analytics/index.php?SECTION_ID=2707&ELEMENT_ID=204042 (дата обращения — 20.05.2014)

Приоритеты привлечения инвестиций в инновационной экономике Узбекистана

Улашев Истам Одилович, доктор экономических наук, профессор;

Темирова Мухаббат Темировна, старший преподаватель;

Ядгарова Юлдуз, магистрант

Навоийский государственный горный институт (Узбекистан)

В условиях формирования экономики «открытого типа» с достаточно развитыми внешнеэкономическими связями важно, чтобы каждое государство нашло свою «нишу» в международном разделении труда, в мировой хозяйственной системе. Другой подход, связанный с ориентацией на собственные силы пережил себя и стал тормозом в социально-экономическом развитии республики.

Республика Узбекистан с момента обретения независимости проводит самостоятельную внешнеэкономическую политику с целью достижения действительной открытости экономики и интеграции ее в мировую экономическую систему.

Инновационная экономика Узбекистана обладает достаточно благоприятными факторами и условиями, способствующими интенсификации привлечения инвестиций и внешнеэкономических связей. К ним относятся:

- большие запасы минерально-сырьевых, земельных и растительных ресурсов, а также уникальные почвенно-климатические условия для развития сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности АПК;
- значительный экспортный потенциал, позволяющий при соответствующем капитале, производственной кооперации и совместных инвестициях сформировать производство конкурентоспособной продукции;
- накопленный научный потенциал, сложившаяся инфраструктура народнохозяйственного комплекса, позволяющий вовлекать республику в широкие мирохозяйственные связи;
- относительно стабильная политическая обстановка в республике при сравнительно низкой стоимости рабочей силы, обеспечивающая взаимовыгодное экономическое сотрудничество.

Президент Республики Узбекистан Ислам Каримов подчеркнул, что, не смотря на замедление темпов роста мировой экономики, в Узбекистане обеспечены динамика

роста и макроэкономическая стабильность [1]. Прирост ВВП Узбекистана в 2013 году составил 8%, объемы производства промышленности 8,8%, сельского хозяйства 6,8%, бюджет исполнен с профицитом, а внешнеторговое сальдо составило \$ 1,3 млрд.

Доля промышленности в ВВП превысила 24%, а машиностроение и переработка металлов выросла на 121%, производство стройматериалов на 113%.

Экспорт, несмотря на целый ряд факторов неустойчивости на мировых рынках, увеличился на 10,9%. В этом плане создание Фонда поддержки экспортной деятельности субъектов бизнеса и частного предпринимательства и его филиалов во всех регионах открыло новые возможности для завоевания внешних рынков. За короткий срок Фонд содействовал в подписании 153 контрактов на \$ 56 млн.

Капитализация банков в 2013 году выросла на 15%. Уровень достаточности капитала банков республики превысил 24%, в то время как Базельский комитет установил данный показатель на уровне 8%.

В рамках инвестиционной программы страны в 2013 году было освоено \$ 13 млрд. капиталовложений, 70% этих средств были направлены на строительство производственных объектов. На инвестиционный климат в стране существенно и в лучшую сторону повлияла деятельность Фонда реконструкции и развития Узбекистана, финансирующего крупные строительные и инфраструктурные проекты совместно с иностранными партнерами. Активы фонда за несколько лет превысили \$ 15 млрд. В 2013 году завершилась реализация 150 проектов на сумму \$ 2,3 млрд. в электроэнергетике, металлургии, транспорте, в развитии экономических зон в городах Навои, Ангрен и Джизак.

Отмечая экономические приоритеты 2014 года, Президент Узбекистана подчеркнул необходимость сохранения темпов роста ВВП, снижения налогового бремени

и ставок рефинансирования Центробанка с 12% до 10%, инвестирование реализации крупнейших проектов, таких как Сургиль, Шуртан, Талимарджанская ТЭЦ и др.

Алмалыкский ГМК — единственный производитель меди в Узбекистане, и один из крупнейших производителей цветных металлов в Центральноазиатском регионе. На долю АГМК приходится порядка 90% производства серебра и около 12 процентов золота в республике. В состав комбината входят два горно-рудных предприятия, две обогатительные фабрики и два металлургических завода со своей инфраструктурой. Общий объем производимой продукции оценивается более чем в 300 миллионов долларов в год. Комбинат имеет право на разработку месторождений медно-молибденовых и свинцово-цинковых руд в районе города Алмалык (Ташкентская область). Сырьевой базой АГМК являются месторождения медно-порфировых руд «Кальмакыр» и «Сары-Чеку» (Ташкентская область) и месторождение свинцово-цинково-баритовых руд «Уч-Кулач» (Джизакская область).

Переработкой вольфрамовых руд и молибдена, обнаруженных в республике, занимается Узбекский комбинат тугоплавких и жаропрочных металлов (введен в строй в 1956 году) в Чирчике.

По общим запасам золота Узбекистан стоит на четвертом месте в мире, а по уровню добычи — на девятом. По данным Госкомгеологии Узбекистана, в республике в настоящее время открыто 41 месторождение золота, из них разрабатываются девять месторождений, в 2012 году в стране добыто около 90 тонн золота. Основное золото добывается в бассейне р. Зерафшан и в Кызылкумах. Добыча золота в стране сконцентри-

рована на трех крупнейших предприятиях — Навоийский и Алмалыкский горно-металлургические комбинаты (НГМК и АГМК), СП «Амантайтау Голдфилдс» (совместно с Oxus Gold plc — OXS. L), структура которой приведена в диаграмме.

В таблице 1 приведены объемы и структура промышленного производства за годы независимости Республики Узбекистан.

Как видно из таблицы, после приобретения независимости в республике значительно развивались ведущие отрасли промышленности как электроэнергетика, топливная и химическая промышленность, черная и цветная металлургия, машиностроение и металлообработка, промышленность строительных материалов, когда доли легкой, пищевой и других подотраслей промышленности относительно снизились. В производстве таких видов промышленной продукции немаловажную роль играет государственное предприятие «Навоийский горно-металлургический комбинат» (НГМК).

ГП НГМК был создан для выполнения задач по добыче и переработке урановой руды на базе крупного месторождения Учкудук в 1958 году. Ныне НГМК — флагман горно-металлургической отрасли страны [2]. В диаграмме приведена доля ГП НГМК в структуре производства золота в Узбекистане (рис. 1).

Опираясь на выработанные принципы «узбекской модели» поэтапного перехода на рыночную экономику и мировой опыт реформирования внешнеэкономических отношений, обоснованы важнейшие приоритеты стратегии ускоренного развития промышленности страны на долгосрочную перспективу. Главной целью при этом является «наиболее полное удовлетворение растущих потреб-

Таблица 1. Объемы и структура промышленного производства Республики Узбекистан за годы независимости*

Показатели	1991 г., млрд. руб.	Доля в общем объеме промышленной продукции, %	2012 г., млрд. сум	Доля в общем объеме промышленной продукции, %
Промышленная продукция	63,0	100,0	51059,3	100,0
электроэнергетика	1,7	2,7	3954,5	7,7
топливная	2,3	3,7	9207,9	18,0
черная металлургия	0,5	0,8	1306,3	2,6
цветная металлургия	6,1	9,7	5097,3	10,0
химическая и нефтехимическая	2,5	4,0	2819,0	5,5
машиностроение и металлообработка	7,3	11,6	8913,3	17,5
деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	1,0	1,6	642,9	1,3
строительных материалов	2,7	4,3	2824,8	5,5
легкая	25,1	39,8	6566,6	12,9
пищевая	9,3	14,8	6732,7	13,2
другие	4,5	7,1	2994,0	5,9

* Составлена по материалам официального сайта Государственного комитета Республики Узбекистан по статистике — www.stat.uz.

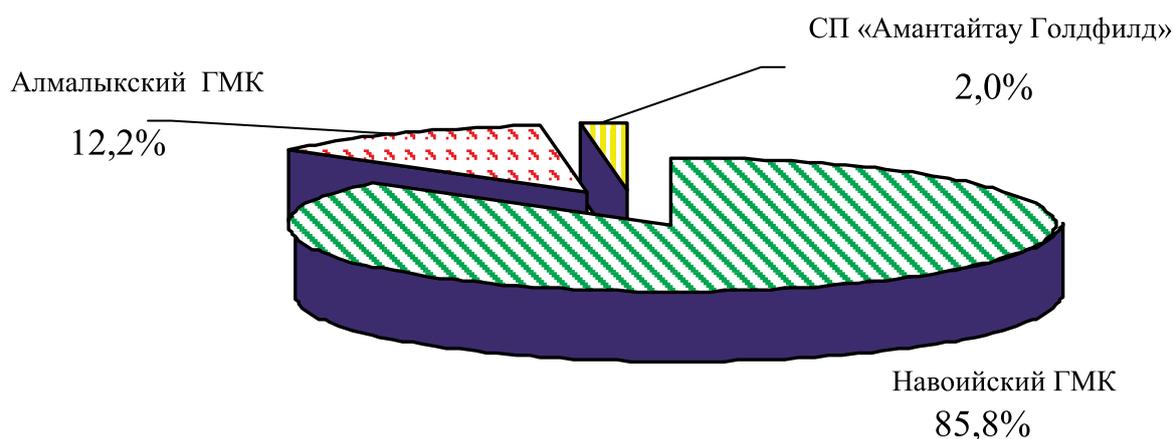


Рис. 1. Доля ГП Навоийского ГМК в структуре производства золото в Узбекистане

ностей национальной экономики в необходимых товарах и услугах».

Именно на достижение этой цели были направлены следующие приоритеты привлечения иностранных инвестиций в инновационную экономику Узбекистана:

- более полное удовлетворение потребностей промышленности, транспортного комплекса, строительства, агропромышленного производства, а также таких секторов экономики как домашние хозяйства, финансовый и банковский секторы;
- приоритетное развитие отдельных подотраслей промышленности и производств, ориентированных на увеличение экспортной продукции;
- обеспечение интенсификации и повышение эффективности производства на основе ускорения научно-технического прогресса путем закупки лицензий, ноу-хау на изобретения, технологические процессы, новые изделия, приобретение новых и новейших машин, оборудования и т. д., позволяющих повысить технический уровень производства и поднять производительность труда;
- создание новых подсистем и производств на базе интеграции информационных технологий, электроники во внешнеэкономическом комплексе республики;
- ускорение процесса вхождения страны в мировое хозяйство на базе приоритетного развития международной кооперации в производстве и экспорта наукоемкой, высокотехнологичной продукции.

Для реализации отмеченных приоритетов развития, на наш взгляд, эффективным является выполнение в стране следующих подцелей стратегии ускоренного привлечения иностранных инвестиций:

- формирование многоукладной экономики страны во внешнеторговой и внешнеэкономической деятельности;
- обеспечение процессов либерализации внешнеэкономических отношений и формирование частного сектора в данной сфере;
- реформирование механизмов макроэкономического регулирования всех аспектов внешнеэкономических связей;
- усиление механизма активной инвестиционной политики на базе широкого привлечения иностранных инвестиций для технического перевооружения производства реконструкции предприятий;
- совершенствование стратегического, инновационного менеджмента и маркетинга во внешнеэкономической деятельности.

Для успешного выполнения отмеченных подцелей стратегии развития предусматривается формирование целостной многоукладной внешнеэкономической системы на основе совершенствования рыночных отношений, углубления процессов инновации, либерализации и глобализации, что, в свою очередь, требует широкого использования возможностей и преимуществ рыночных механизмов хозяйствования.

Литература:

1. Каримов, И. А. 2014 год станет годом развития страны высокими темпами, мобилизации всех возможностей, последовательного продолжения оправдавшей себя стратегии реформ. / Доклад на заседании правительства по итогам социально-экономического развития страны в 2013 году и важнейшим приоритетам на 2014 год // Газета «Народное слово» от 18.01.2014 г.
2. Шеметов, П. А., Сытенков В. Н. Стратегия развития золотодобычи Узбекистана в новых экономических условиях // В журн. «Горный вестник Узбекистана» №1/2010. — с. 8.
3. www.stat.uz — сайт Государственного комитета по статистике РУз.

Перспективы развития городского пассажирского транспорта в городах, ориентированных на человека (на примере Санкт-Петербурга)

Федоров Владимир Анатольевич, кандидат экономических наук, доцент
Высшая школа экономики (г. Санкт-Петербург)

В настоящее время половина населения Земли проживает в городах. В России доля горожан составляет 74 % населения страны [1]. При этом около четверти россиян живет в городах «миллионниках». На 1 января 2013 года в России насчитывается 15 городов с численностью постоянного населения миллион и более (таблица 1). Больше «миллионников», чем в России, есть только в четырех странах: Китае, Индии, Бразилии и Японии.

Без преувеличения можно сказать, что на сегодняшний день транспортная проблема является одной из важнейших для всех мегаполисов Земли и продолжает обостряться. В тех городах, где процессы глобализации отражаются наиболее ярко, формируется новый тип экономики. Растет экономика услуг, связанная с современным образом жизни, а производство уходит на другие территории, где стоимость рабочей силы, тарифы и цена земли ниже. По этой причине меняются мобильность и транспортные связи.

Что бы соединить преимущества сельского образа жизни с качествами городского, городское население выезжает для проживания в зеленые зоны вокруг городов. Люди работают в городах, а живут в экологически чистой среде. Этот процесс называется «урбанизацией» —

от слова «rural», сельский. При условии нормального транспортного сообщения потребность проживания в городе у той части населения, которая экономически может позволить себе проживание за городом сокращается. Однако последствием «урбанизации» является процесс «геттизации» городов, когда их заполняют малообеспеченные слои, как правило, приезжего населения. К примеру, в центре Нью-Йорка находятся черные гетто, а обеспеченные жители живут за 50–100 километров от города. Темпы разрастания современных российских городов свидетельствуют о том, что нынешние элитные поселки, расположенные в 5–10 километрах от города, в ближайшем будущем войдут в городскую черту, а комфортно жить можно будет только намного дальше. А насколько дальше будет зависеть от развития транспортной инфраструктуры. Можно утверждать, что комфортность проживания в городах целиком зависит от развития транспортных систем.

Для решения проблемы комфортного проживания в городах можно выделить два стратегических направления: первое — это создание городских транспортных систем ориентированных на человека, а не на транспорт для того, чтобы жители не бежали из городов, и второе —

Таблица 1. Прирост численности населения в городах Российской Федерации с населением более миллиона человек [2]

№	Город	На 1 января 2013 года	На 1 января 2012 года	Прирост численности населения
1.	Москва	11979529	11856578	122951
2.	Санкт-Петербург	5028000	4953219	74781
3.	Новосибирск	1523801	1498921	24880
4.	Екатеринбург	1396074	1377738	18336
5.	Нижний Новгород	1259921	125592	5329
6.	Казань	1176187	1161308	14879
7.	Самара	1171598	1169184	2414
8.	Омск	1160670	1156583	4087
9.	Челябинск	1156201	1143458	12743
10.	Ростов-на-Дону	1103733	1096448	7285
11.	Уфа	1077719	1072291	5428
12.	Волгоград	1018790	1018739	51
13.	Красноярск	1016385	997316	19069
14.	Пермь	1013887	1000672	13215
15.	Воронеж	1003638		
16.	Итого:	32086133	29502455	325448

это создание транспортных систем, соединяющих города с местами загородного проживания. Прогнозируемый облик системы ГПТ, при условии реализации перечисленных стратегических направлений, может выглядеть следующим образом:

1. Территориально-транспортное планирование ведется с учетом возможностей оптимизации маршрутов движения и сокращения затрачиваемого на дорогу времени. Наиболее перспективным в этом направлении является реализация модели «города коротких путей», позволяющая скорректировать территориальное разделение городов на функциональные зоны: жилую, рабочую, рекреационную, усиливающую транспортные проблемы. Именно в этой области с точки зрения перспективного планирования лежат самые серьезные проблемы транспортных систем, которые заключаются в применении устаревшей философии, основанной на транспортных средствах и существующих транспортных потоках. Однако на современном этапе этого уже не достаточно и организация дорожного движения должна планироваться на энергоэффективности транспортных средств, а так же поведении и потребностях людей в мобильности. Данная потребность основана на том, что в любой городской транспортной системе каждый день принимается огромное количество решений, на чем ехать: на автобусе, поезде, велосипеде или автомобиле. В связи с этим нужно исследовать то, чем руководствуются при этом люди и уже с учетом этого анализировать предпочтительные способы их передвижения в тех или иных инфраструктурных условиях городов.

2. Развития скоростного пассажирского транспорта, который является центральным звеном системы общественного транспорта.

3. Осуществление интеграции всех видов транспорта в единую систему, включая планирование доли услуг, осуществляемых различными видами транспорта, обеспечение физически удобных пересадок и создание интегрированных систем продажи билетов и информирования пассажиров.

4. Управление и организация перевозок осуществляется на платформе «интеллектуальной» системы информирования пассажиров о ближайших и наиболее удобных транспортно-пересадочных узлах.

Однако реалии сегодняшнего дня свидетельствуют о том, что несмотря на усилия органов местного самоуправления и транспортных предприятий по адаптации к рыночным преобразованиям и новому территориально-транспортному планированию, в последние годы на городском пассажирском транспорте сформировались следующие негативные тенденции:

— Снижается качество транспортного обслуживания населения;

— Процесс воспроизводства основных фондов ГПТ нарушен. Идет их активное старение и выбытие. Инвестирование предприятий ГПТ с использованием современных механизмов практически отсутствует;

— Растут транспортные затраты населения, оплачивающего свой проезд, при 2–3 кратном превышении установленных тарифов над себестоимостью перевозок. Тарифы не несут в себе функции цены транспортной услуги и не компенсируют затрат перевозчиков.

В результате данных негативных тенденций увеличивается отток пассажиров с общественного транспорта на личный. Наличие машины для россиянина сейчас важно как никогда. Это удобно, практично и модно. Кроме того машина в России остаётся важным элементом статуса.

Иная картина наблюдается в крупных городах за рубежом, где всё больше людей, сознательно принимают решение отказаться от машины. С одной стороны, из соображений экологии. С другой стороны, содержать машину с точки зрения уплаты экологических налогов становится дорого. К тому же, и именно этот аргумент в настоящее время останавливает от покупки машины многих небедных молодых людей, наличие собственного автомобиля хоть и повышает мобильность его обладателя, но одновременно налагает массу обязательств: страховка, парковка, налоги, сборы, дорогой бензин. Но самый главный аргумент в пользу отказа от личного авто заключается для многих в том, что существует масса способов пользоваться личным автотранспортом, не покупая машину. Развивается концепция каршеринга: несколько человек или семей покупают машину «вкладчину» и совместно ею пользуются, деля между собой расходы на её содержание. Крупные автоконцерны также развивают эту концепцию, предоставляя возможность взять машину в прокат на час, а то и меньше, там и тогда, где и когда это удобно клиенту.

Однако ни один из этих аргументов не работает в России. Отказ от машины из соображений защиты окружающей среды воспринимается в России как попытка замаскировать отсутствие денег. По мнению экспертов, основными причинами, обеспечивающими популярность личному автомобилю являются: комфорт персонального салона, скорость поездки «от двери до двери», персональное планирование и изменчивость маршрута поездки, престиж личного автомобиля, использование автомобиля для поездки как внутри города, так и за городом.

Между тем общественный транспорт, по сравнению с индивидуальным, обладает большей провозной способностью, обеспечивает экономию пространства в 8–15 раз по сравнению с легковыми автомобилями. Перевозки пассажиров в общественном транспорте требуют в 3–5 раз меньше энергии, чем на индивидуальном транспорте на те же расстояния, меньших расходов на безопасность движения и защиту окружающей среды. Учитывая перечисленные факторы, одной из важнейших задач является повышение привлекательности общественного транспорта, решить которую возможно за счет оптимизации дорожной сети, позволяющей увеличить доступность центра из периферийных микрорайонов города, снижение интервалов движения и наполнения салонов автобусов, обеспечение приемлемой скорости передвижения на городском пассажирском транспорте.

Таблица 2. Приоритетность факторов при пользовании общественным пассажирским транспортом [3]

Наименование	Москва и Санкт-Петербург							Сумма	Ранг
	1	2	3	4	5	6	7		
Социальная группа	1	3	7	7	1	6	5	37	5
Время на поездку	1	3	7	7	1	6	5	37	5
Близость остановки	4	1	2	3	2	1	6	19	1
Минимальное количество пересадок	2	7	4	6	3	5	2	29	3
Стоимость поездки	5	6	6	2	4	4	1	28	2
Комфортабельность поездки	6	4	5	4	5	3	7	34	4
Частота движения	3	5	3	5	6	2	3	37	5
Наличие льгот	7	2	1	1	7	7	4	29	3

где:

1 — рабочий, 2 — служащий, 3 — студент, 4 — пенсионер, 5 — предприниматель, 6 — домохозяйка, 7 — безработный.

Так Соркин С. В., приводя данные исследования приоритетности факторов использования общественного транспорта отдельными социальными группами в Москве и Санкт-Петербурге, указывает на то, что в данных мегаполисах требование по комфортности поездки не является приоритетным для основной части пассажиропотока. А главное, что волнует пассажиров — это близость остановки и количество пересадок (таблица 2).

Действующая на городском общественном транспорте автоматизированная система учёта и оплаты проезда дает возможность предельно достоверно определять реальные пассажиропотоки на каждом городском маршруте для оптимизации работы городского пассажирского транспорта. Как свидетельствует анализ отчетных данных СПб ГУП «Горэлектротранс» городской пассажирский транспорт фактически специализируется на перевозке льготных категорий пассажиров, доля которых в общей структуре платных пассажиров в 2013 году составила 51,6%, а с учетом пассажиров, имеющих право бесплатного проезда — 62%.

Анализ распределения транзакций по единым и комбинированным проездным билетам между перевозчиками за период с 2010 по 2013 годы свидетельствует о том, что происходит плавное перераспределение пассажиропотока от наземного электрического транспорта в пользу автобусных перевозчиков (рисунок 1). Из общего числа перевезенных льготных пассажиров 40% составляют пассажиры с именными льготными билетами.

Это происходит в основном из-за того, что маршрутная сеть трамваев и троллейбусов практически не развивается в районах нового жилищного строительства, она застыла на уровне 80-х годов. Из новых жилых районов перевозки осуществляются в основном маршрутами автобусного транспорта.

Актуальным является вопрос о движении маршрутных автобусов в ночное время. Самой удобной формой оплаты за проезд является, по данным исследования, оплата за проезд непосредственно в подвижном составе. Среди льготной категории пассажиров 60% приобретают проездные билеты длительного пользования.

Таблица 3. Сравнительный анализ структуры перевозок СПб ГУП ГЭТ за 2012–2013 годы

Показатели	2012 год		2013 год		Темп роста 2013/2012	
	Отчёт, тыс. пасс.	Уд. вес в %	Отчёт, тыс. пасс.	Уд. вес в %	тыс. пасс.	%
Перевезено пассажиров — всего,	330742,1	100,0	328576,8	100,0	-2165,3	-0,7
в том числе платных пассажиров	300004,9	90,7	296893,2	90,4	-3111,7	-1,0
в том числе по льготным билетам всего:	150170,5	50,0	153072,0	51,6	2901,5	1,6
по единым студенческим	19829,9	6,6	18688,2	6,3	-1141,7	-0,3
по единым ученическим	16206,6	5,4	16053,9	5,4	-152,7	0
по единым именным льготным	114134,0	38,0	118329,9	39,9	4195,9	1,9
Перевозка пассажиров, имеющих право бесплатного проезда	30737,2	9,3	31683,6	9,6	946,4	3,1

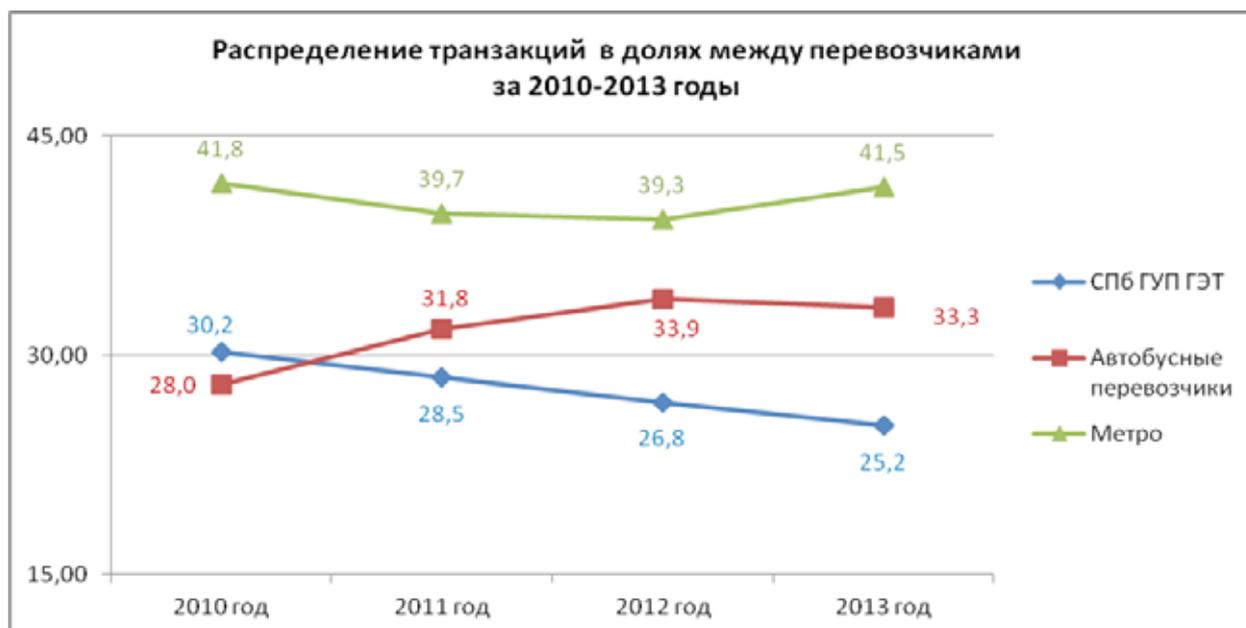


Рис. 1. Распределение транзакций в долях между перевозчиками за 2010–2013 годы

Необходимо изменить уровень льготности, закладываемый в стоимость проездных билетов, исходя из их срока действия, числа поездок. Формировать оптимальную структуру на проездные документы ГПТ, с учетом постепенного смещения его в сторону проездных документов длительного пользования с целью авансирования работы городского транспорта и гарантированной оплаты транспортных услуг.

Исследование перспектив развития городского пассажирского транспорта в городах, ориентированных на человека, проведенное в данной статье, позволяет сделать следующие выводы:

1. Более половины жителей Российской Федерации проживает в городах. Из них более 32 миллионов человек в 15 городах «миллионниках», для которых транспортные проблемы наиболее актуальны.
2. В городах, где процессы глобализации отражаются наиболее ярко, формируется новый тип экономики, меняются мобильность и транспортные связи.

3. Для комфортного проживания в современных городах необходимо создавать транспортные системы, ориентированные на человека.

4. Современная организация дорожного движения должна планироваться на стиле вождения, энергоэффективности транспортных средств, а главное людей, их поведении и потребностях в мобильности.

5. Городской пассажирский транспорт в современных крупных городах из-за высоких темпов автомобилизации, специализируется на перевозке льготных пассажиров, трудовых мигрантов и туристов.

6. Уход платного пассажира из общественного транспорта на передвижение в личном автомобиле и выезд горожан для проживания в пригородную зону является началом эры «геттизации» городских территорий.

7. Маршрутная сеть трамваев и троллейбусов, как экологически чистых видов транспорта, практически не развивается в районах нового жилищного строительства.

Литература:

1. ФЕДЕРАЛЬНАЯ СЛУЖБА ГОСУДАРСТВЕННОЙ СТАТИСТИКИ Предположительная численность населения Российской Федерации URL http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140095525812 актуальна на 01.05.2014г
2. Города миллионники России 2013 URL <http://www.regdata.ru/goroda-millionniki-rossii-po-naseleniu> актуальна на 01.05.2014 г.
3. СОРОКИН, С. В. «Повышение эффективности функционирования городского пассажирского транспорта на основе перераспределения пассажиропотоков». Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. СИБИРСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АВТОМОБИЛЬНО-ДОРОЖНАЯ АКАДЕМИЯ (СИБАДИ) Омск 2006 г.

Роль социального положения жителей крупных городов в развитии систем городского пассажирского транспорта (на примере Санкт-Петербурга)

Федоров Владимир Анатольевич, кандидат экономических наук, доцент
Высшая школа экономики (г. Санкт-Петербург)

Город должен быть удобным в отношении расселения и передвижения. Расселение в городе очень сложное явление. Его в первую очередь определяют социальный строй, уровень жизни населения и развития городского хозяйства. А в городском хозяйстве — уровень развития городского транспорта.

Что касается социального строя, то в социалистическом городе противоречия благоустройства центра и окраин исключались, равно как исключались и классовые противоречия расселения. Расселение в социалистическом городе определялось доминирующим фактором — удобством, которое, в свою очередь, в значительной степени зависело от возможностей городского транспорта. Это упрощение задачи расселения в условиях социалистического города позволяло понять природу статистических закономерностей, и научиться управлять расселением, а, следовательно, и движением в наших городах.

Общество потребления предполагает смену ориентации города на сферу услуг: торговля, транспортировка, связь, услуги социальной сферы, гостеприимство, финансовые, юридические, информационные услуги, бизнес-услуги для предприятий и другие. Управление потребительским поведением осуществляется через рекламу и средства массовой информации, а новые коммуникационные технологии — прежде всего Интернет и мобильная связь — порождают возможности для совершенно нового оформления социальных отношений. В конечном итоге рынок формирует автономного индивидуума, не склоненного перемещаться на общественном транспорте. К тому же развитие крупных мегаполисов постепенно демонстрирует отход от жесткого зонирования внутригородской территории. Пространственная структура полицентрического города предполагает формирование внутри городских подсистем, ориентированных на различные функции города. Несмотря на понимание большинством жителей того, что городское пространство является достоянием всего населения города, и общественный транспорт использует его гораздо более эффективно, чем частный автотранспорт, количество противников общественного транспорта растет. На наш взгляд основной причиной этого является борьба за присвоение общественного (социального) и физического пространства в городе. [1]

Сегодня в Санкт-Петербурге доля городских объектов, которые служат получению прибыли и символизируют власть денег над городом, существенно превышает число городских территорий и строений, удовлетворяющих досуг и интеллектуальные потребности горожан. Общественные пространства нужны, чтобы города были более

комфортными. Но, есть и другая, современная точка зрения, для которой в большом количестве городов вопрос комфорта отодвигается на задний план. Там люди работают, зарабатывают деньги, а комфорт они получают где-то в других местах, может быть, даже в другой стране.

В последнее десятилетие жителей крупных российских городов все больше стали волновать две взаимоисключающие проблемы — обеспечение личного пространства и мобильная жизнь в экономике. Обе эти задачи успешно решает личный автомобиль. При сохранении свободы выбора в перемещении, личного пространства и комфорта автомобиль обеспечивает максимальную мобильность и скорость реализации объективно обусловленных транспортных потребностей горожанина.

Между тем развитие общественного транспорта — общепризнанная и наиболее эффективная мера оптимизации использования пространства улично-дорожной сети. Но для этого общественный транспорт должен быть реальной альтернативой индивидуальному. В этой ситуации становятся актуальными комбинированные передвижения с использованием перехватывающих парковок, расположенных вблизи крупных узлов общественного транспорта (например, станций метрополитена или железной дороги). Проектирование и внедрение мероприятий, основанных на перечисленных выше подходах, требует проведения полного и достаточно детального сравнительного анализа разрабатываемых вариантов. Но прежде всего в решении этих вопросов должен быть системный подход. В любом случае города без развитого общественного транспорта не имеют экономической перспективы развития, так как все большая доля городского бюджета будет тратиться на поддержание возможности функционирования личного и грузового автотранспорта. [2]

Систему общественного транспорта необходимо дополнить системой передвижения на велосипедах состоящую из велосипедных дорожек, парковок и аренды велосипедов, которые принадлежат городу, и в течение одного часа ими можно пользоваться бесплатно. К сожалению, мы пока еще недостаточно задумываемся о рациональном использовании городского пространства, а между тем житель пригорода, работающий в городе и ежедневно едущий на работу на автомобиле, занимает в 90 раз больше пространства, чем такой же житель, но использующий поезд. А упущенная выгода от пробок составляет до 2% валового внутреннего продукта страны в год. [3]

Как утверждает британский социолог Джон Урри, «в центре обновленной социологии должны находиться мобильности, а не общества». [4] Другие социологи пред-

лагают положить в основу городской жизни понятие «столкновения»: любое социальное взаимодействие предполагает, что взаимодействующие так или иначе вступают с чем-то в столкновение. Таким образом, мобильность, столкновения и присвоение пространства — это те целевые показатели, которые будут определять роль общественного транспорта в стратегическом плане.

Для смягчения данного вида «столкновений» в западных странах в последние годы развивается кооперирование ресурсов и усилий для решения транспортных проблем. При этом каждый участник партнерства концентрирует внимание на тех видах деятельности, которые он способен выполнять наилучшим образом: государственные структуры — обычно на разработке и постановке целей, установлении приоритетов в реализации программ и проектов, частичном их финансировании, контрольных функциях; негосударственные структуры берут на себя также часть финансирования строительства и управления им. В результате создаются условия для преодоления или смягчения «провалов» как государства, так и рынка.

Значительная часть поведения человека в социуме является плодом инстинктивной программы. Многие инстинкты, которые унаследовал человек, не исчезнут никогда. Более того, они составляют фундамент деятельности человека. Данные утверждения можно целиком отнести к человеку, как пользователю городскими транспортными системами. В период перехода к рыночной экономике уровень развития систем городского пассажирского транспорта начинает все больше зависеть от социального положения жителей города, особенно его молодого поколения, которое является основным пользователем личного транспорта.

Часть ответов на поведение современных пользователей автомобилей можно найти в биологическом начале человека, поскольку инициатива в осуществлении распада семьи природой возложена на молодых. Именно молодые начинают проявлять такое поведение, которое нестерпимо для взрослых. Поколение, рожденное в 90-е годы

прошлого века, сейчас является наиболее мобильным. Их мобильность с позиций проблемы «отцов и детей», зависит от того, где они смогут найти съемное жилье и отделиться от семьи. Все это говорит о том, что проблему транспортных заторов в городе частично можно решить за счет «отцов», путем увеличения минимального возраста водителя, например, до 21 года и одновременно увеличить время обучения в школе до 12 классов. Это в свою очередь может стимулировать моду на велосипед.

Исследование роли социального положения жителей крупных городов в развитии систем городского пассажирского транспорта проведенное в данной статье, позволяет сделать следующие выводы:

1. Чтобы изменить транспортные системы мегаполисов, нужно изменить причины, по которым они формируются, поскольку население городов обладает разными средствами маятниковых передвижений, разными рекреационными возможностями, разной территориальной организацией обслуживания.

2. Интернет и мобильная связь, порождают совершенно новые социальные отношения и требования мобильности.

3. Развитие городского общественного транспорта на современном этапе представляет собой два уровня обеспечения мобильности: первый — собственно перемещения и второй — присвоение городского пространства. Общественный транспорт, функционируя в социальном пространстве, обеспечивая доступность неравномерно распределенных благ и услуг. В идеальном смысле для гармонизации общественных отношений присвоения пространства в крупных городах необходимо в пассажирских перевозках отказаться от использования автомобиля и городского общественного транспорта, в пользу пеших перемещений и перемещений на велосипеде. Исключением будут являться дети, инвалиды и лица пожилого возраста.

4. Для крупных городов необходимо установить пространственно-временные пределы маятниковой подвижности населения.

Литература:

1. Федоров, В. А. Роль общественных отношений в решении транспортных проблем мегаполиса на примере Санкт-Петербурга Вестник гражданских инженеров 2013/5 (40) октябрь стр. 261–271
2. UITP Millennium Cities Database for Sustainable Transport — Официальный сайт Международного союза общественного транспорта. URL: [http://www.uitp.com](http://www UITP.com) актуальна на 01.05.2014
3. Амин, Э., Трифт Н. Внятность повседневного города/Пер. С. П. Баньковская // Логос, 2002. №34. с. 209–233 URL: [http:// %20ruthenia.ru/logos/number/34/14. pdf](http://%20ruthenia.ru/logos/number/34/14.pdf) актуальна на 01.08.2013 г.
4. URL: <http://www.transportrussia.ru/gorodskoy-passazhirskiy-transport/transportnaya-garmoniya.html> актуальна на 01.05.2014 г.

О возможностях моделирования туристских транспортных систем

Федоров Владимир Анатольевич, кандидат экономических наук, доцент
Высшая школа экономики (г. Санкт-Петербург)

Туризм невозможно представить без транспортного обеспечения, поскольку само определение туризма трактуется как перемещение туриста из одной точки путешествия в другую. Туристский продукт — комплекс услуг по перевозке и размещению, оказываемых за общую цену по договору о реализации туристского продукта [1].

Транспортные услуги, в свою очередь, могут использоваться для перевозки туристов из места отправления в место назначения, а так же для трансферов и проведения экскурсий. В ряде случаев перевозки сами могут быть положены в основу туристского продукта. В этом случае транспортное средство становится местом проживания туриста.

Туристу нужен один ответственный за общее качество транспортной системы, поскольку он воспринимает транспорт как цельную систему, а не как набор отдельных маршрутов. Из данного положения вытекает, что к первоочередным проблемам теоретического плана на современном этапе относится разработка принципов и моделей согласованности работы различных видов транспорта в обеспечении туристских перевозок. Под транспортной системой мы понимаем совокупность транспортной инфраструктуры, транспортных предприятий, транспортных средств и управления. Инфраструктура, в свою очередь, включает в себя используемые транспортные сети или пути сообщения, а также транспортные узлы или терминалы, где производится пересадка пассажиров с одного вида транспорта на другой.

В современных условиях глобализации экономики требуется создание интеграционных с транспортом туристских предприятий, а так же моделирование транспортных систем, помогающих туристским предприятиям занять новые рыночные ниши. Причем горизонтальная интеграция обусловлена ростом массового туризма. Использование схем вертикальной интеграции направлено на создание новых туристских продуктов и маршрутов. Вертикальная интеграция является распространенным инструментом получения преимуществ, в плане маркетинга и дистрибуции среди туристских предприятий.

Методы расчёта систем транспортного обслуживания складывались эволюционно. Они прошли стадии развития, связанные с технической стороной обоснования эффективности принимаемых решений, затем — технико-экономической и, наконец, — экономической. В настоящее время в развитии теории и практики расчетов транспортных систем доминирует целостный, так называемый логистический подход.

На функционирование транспортных систем оказывают решающее влияние условия, имеющие организационную природу. Так, поступление, например, туристских автобусов к железнодорожным вокзалам, портам, аэро-

портам зависит от расписания полетов, прибытия поездов или круизных судов. С изменением расписания изменяется и закономерность поступления автобусов, так как процесс функционирования реального транспортного комплекса обладает свойствами гомеостаза, самоорганизации. В системе транспортного обслуживания задействован персонал, имеющий возможность принимать самостоятельные управленческие решения с учетом сложившейся обстановки. Туристский автобус не поедет в транспортный терминал только для того, чтобы в соответствии с требованиями статистической модели простоять там длительное время в очереди, ожидая прибытия конкретного рейса.

Если же произвольно изменять функции распределения одного или нескольких из перечисленных выше параметров, то, разумеется, будет изменяться и потребность в автобусах. Но тут возникает бесчисленное количество вариаций, связанных с изменением функций распределения рассматриваемых параметров. Следовательно, всегда будут получаться заведомо искаженные результаты. Теоретические построения будут резко изменяться, например, даже с увеличением или уменьшением пассажиропотока в целом по транспортному комплексу.

Реализация транспортного процесса на каждом из звеньев комплекса зависит от поведения других звеньев. Взаимно связаны и взаимозависимы практически все технологические операции в системе транспортного обслуживания туристов.

Таким образом, для определения оптимальных параметров транспортного комплекса необходимо промоделировать его поведение по всем возможным вариантам организации, число которых очень велико, и их практически невозможно рассчитать, в первую очередь из-за сложностей сбора исходной статистической информации. Можно решать задачу только в следующей постановке: определение потребности в туристских автобусах при заданной их пассажироместности и сложившихся закономерностях обслуживания потока транспортных требований. Поэтому на практике пытаются применять процедуру направленного поиска оптимального сочетания параметров (состояний) системы. Определяющей особенностью транспортных комплексов является развитие по законам системной (логистической) организации, то есть такое развитие, которое связано с действием обратных связей, с появлением нового качества, новых (синергической природы) возможностей в системе.

В перспективе объемы перевозочной работы пассажирского транспорта, будут определяться общими тенденциями социально-экономического развития, состоянием материально-технической базы предприятий-перевозчиков, динамикой платежеспособного спроса населения. Кроме того,

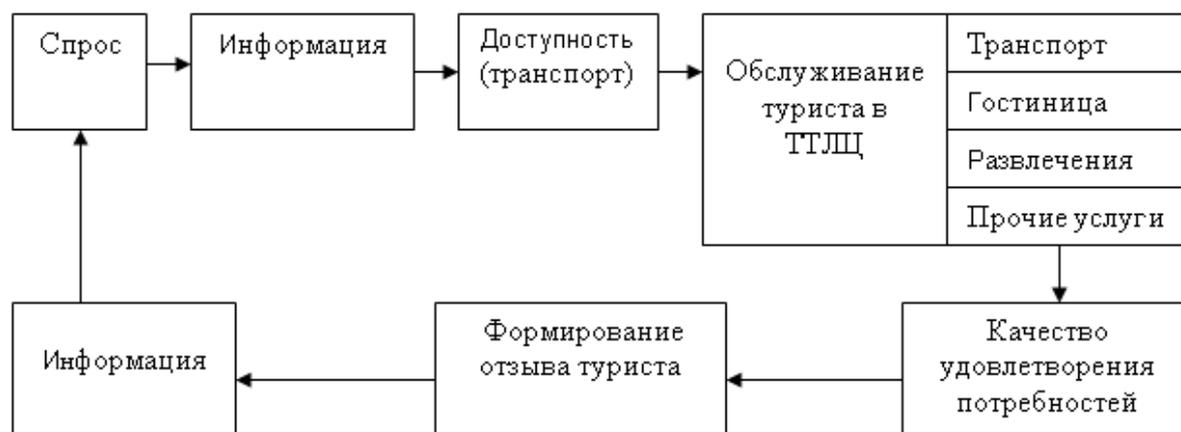


Рис. 1. Схема взаимодействия туризма с родственными и поддерживающими отраслями через формирование спроса на туруслуги

от качества транспортного обслуживания туристов зависит формирование вторичного спроса, а значит и развитие рынка внутреннего и въездного туризма Рисунок 1.

Взаимосвязь между туристским потоком и развитием транспортной инфраструктуры в регионе имеет и обратное направление, когда развитие туризма приводит к развитию транспортной инфраструктуры, что в конечном итоге приводит к росту экономики в регионе, а значит и к росту потенциальной возможности путешествия его жителей.

Таким образом, между развитием туризма, транспорта и экономики в регионе имеется сложная прямая и косвенная зависимость и при определенных условиях транспорт, будет играть роль мультипликатора, как для развития туризма, так и экономики в регионе. Но для того, чтобы транспортная система стала фактором развития туризма, ей нужно развиваться опережающими темпами.

Для опережающих темпов развития туристской транспортной системы можно выделить три основных стратегических направления:

1. повышение взаимодействия транспортных и туристских предприятий, а в перспективе — сращивание туристского и транспортного бизнеса;
2. всемерное развитие информационных технологий и информационных систем на транспорте (система резервирования перевозок, информационно-справочное обеспечение и управление ресурсами мест);
3. комбинированное (интермодальное) транспортное обслуживание туристов различными видами транспорта.

Структура и взаимосвязи стратегических направлений отображены на Рисунке 2.

Традиционный подход к организации туристской транспортной системы в Российской Федерации не отвечает сложившейся ситуации и перспективным требованиям к развитию пассажирских перевозок. Наиболее перспективными на данном этапе могли бы стать следующие направления в области развития интеграции транспорта и туризма в регионах:

1. Создание туристских транспортно-распределительных логистических центров (ТТЛЦ) с целью объединения различных видов транспорта в логистическую систему и развитие на их базе информационных технологий, что повысит загруженность транспортных средств;
2. Создание специализированных транспортных предприятий — туристских транспортных операторов, которые бы являлись одной из сторон в логистической системе внутреннего туризма региона.

Реализация данных направлений в свою очередь позволит:

- сократить число посредников, выполняющих спекулятивные функции перепродажи услуг туристской перевозки тем самым увеличить ценовую доступность туристских услуг;
- интегрировать туристский бизнес и транспортный комплекс, что увеличит инвестиционную привлекательность последнего;
- обеспечить интермодальность межрегиональных туристских перевозок, что приведет к снижению общих затрат.

На основании проведенных исследований можно сформулировать следующие обобщенные выводы:

1. Развитие туризма в значительной степени зависит от развития транспортной системы в стране.
2. Формирование туристских пассажиропотоков в общем пассажиропотоке транспортной системы будет зависеть от тарифной политики.
3. В перспективе будет происходить сращивание туристского и транспортного бизнесов на базе развития информационных транспортных систем и интермодального транспортного обслуживания туристов.
4. Развитие транспортных систем будет происходить на базе повышения качества, безопасности и снижения расходов на перевозку.
5. Современная система управления рынком транспортных услуг должна строиться на базе государственного регулирования.



Рис. 2. Стратегические направления развития туристской транспортной системы

6. Исходя из сложности, открытости, необходимости согласования интересов туристов, транспортных и туристских организаций, а так же государства при развитии туристской транспортной системы, на современном этапе заслуживает повышенного внимания внедрение логистических подходов.

7. Создание организационной структуры управления туристской транспортной системой целесообразно осуществлять путем создания региональных РТТРЛЦ, для чего

на федеральном уровне необходимо разработать и утвердить концепцию их создания.

8. Необходимо создать туристско-транспортное законодательство, включающее технические требования, правила перевозок, классификации туристского транспорта и порядок формирования тарифов, положения о прямых смешанных перевозках туристов по единому проездному билету и полномочиях оператора смешанной перевозки как стороне в договоре перевозки.

Литература:

1. Федеральный закон от 24 ноября 1996 года N 132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации»

Научный подход к проблеме развития систем городского пассажирского транспорта

Федоров Владимир Анатольевич, кандидат экономических наук, доцент
 Высшая школа экономики (г. Санкт-Петербург)

Попробуем поставить цель и предложить концептуальную схему такой организации системы городского пассажирского транспорта, которая бы не противоречила общесистемным принципам, общей теории систем.

Для городского пассажирского транспорта такой перспективной, широкомасштабной, целью в концепту-

альной схеме является создание в крупных городах единой транспортной системы городского пассажирского транспорта. И, несмотря на то, что мы уже на протяжении многих лет оперируем этим понятием, такой системы у нас никогда не было и до сих пор нет ни в одном из российских городов.

Поскольку понятие транспортная система объединяет в себе два понятия — «транспорт» и «система» исследуем их в начале в отдельности, а затем во взаимосвязи.

В научной литературе и исследованиях встречается довольно много определений городского пассажирского транспорта. Группировка определений городского пассажирского транспорта, позволила выделить три их основных типа:

1. «городской вид транспорта, выполняющий регулярные перевозки пассажиров по установленным и фиксированным на длительный период времени маршрутам, известным населению» [1];

2. «многофункциональная транспортная система, которая объединяет различные виды транспорта и осуществляет движение по территории города и ближайшей пригородной зоне» [2];

3. «функционирующую на территории города и в некоторых случаях за её пределами устойчивую, развивающуюся систему перевозок пассажиров в соответствии с социально-экономическими концепциями и планированием жизнеобеспечения города» [3].

Анализируя вышеприведённые определения городского пассажирского транспорта, можно сделать вывод, что исследователи сходятся в том, что это устойчивая система регулярных перевозок пассажиров в черте города и за его пределами в соответствии с социальными и экономическими концепциями и планами развития города.

Именно в силу сложности и многофункциональности транспорта, как объекта определения, большинство исследователей ограничиваются набором определений, связанных с функцией пассажирского транспорта — перемещением людей, одновременно делая акцент на том, что обеспечением этого перемещения являются перевозочные устройства, как более широкое понятие по сравнению с транспортными средствами, трудовые ресурсы и транспортная инфраструктура.

На современном этапе главной проблемной областью развития городского пассажирского транспорта по нашему мнению является возможность осуществления перевозок различными видами городского пассажирского транспорта как единой транспортной системой.

Система — (от греческого *systema* — целое, составленное из частей; соединение), множество элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом, образующих определенную целостность, единство. В настоящее время существует достаточно большое количество определений «система». Исследования различных определений системы позволило выделить три ее основных признака:

— система — это совокупность элементов, которые сами могут рассматриваться как системы;

— для системы характерно наличие интегративных свойств, которые присущи системе в целом, но не свойственны ни одному из ее элементов в отдельности;

— для системы характерно наличие существенных связей между элементами.

Например, в транспортной стратегии Санкт-Петербурга до 2025 года «под транспортной системой (транспортным комплексом) Санкт-Петербурга понимается совокупность объектов и субъектов транспортной инфраструктуры, транспортных средств, функционирующих в пределах административных границ Санкт-Петербурга» [4]. В данном определении объекты и субъекты даже не транспорта, а только транспортной инфраструктуры связаны только административными границами Санкт-Петербурга. Кроме того ставится знак равенства между транспортной системой и транспортным комплексом. В «Модельном законе о транспортной деятельности», принятом Постановлением 29—8 на 29-ом пленарном заседании Межпарламентской Ассамблеи государств-участников СНГ в Санкт-Петербурге 31.10.2007, транспортная система определяется как «технологически взаимосвязанная система транспортных средств, транспортных коммуникаций, транспортной инфраструктуры независимо от формы собственности, системы регулирования их взаимодействия...» [5]. В данном определении связь между элементами ограничена технологией перевозок, но уже играет ключевую роль.

На практике, в большинстве случаев, авторы различных нормативных документов подходят к понятию транспортная система для характеристики транспорта вообще, без обязательного условия согласованной работы его видов.

Что касается определений транспортной системы города *в научной литературе*, то наиболее красноречиво описывает ситуацию с терминологией известный ученый — транспортник С. А. Ваксман: «Уже приходилось отмечать, что терминология по транспортным системам городов не устоялась и не отработана. Прежде всего, это относится к базовому термину — «транспортная система города». Отметим, что это не только отечественная проблема. По моей просьбе известный литовский специалист А. Клявичюс опросил ряд ведущих европейских специалистов, которые практически единодушно привели следующее определение: *Транспортная система города* — это транспортная система, лежащая в пределах городской агломерации или на территории населенного пункта. При изучении транспортной системы должны учитываться четыре составные части системы: улицы и транспортная инженерная инфраструктура; все участники и виды движения — пешеходы, водители индивидуального, общественного транспорта, водители грузового транспорта, велосипедисты; все транспортные средства — автомобили, рельсовый транспорт (и вертикальный — фуникулеры), тягачи и прицепы, мотоциклы, велосипеды, строительные механизмы; окружающая среда (застройка, озеленение, столбы контактной сети, и т.д.). *Определение, правильное по существу, не содержит ряд обязательных для понятия «система» признаков*» [6].

Исследовав с позиций системных признаков, городской пассажирский транспорт, мы пришли к следующим выводам:

1. Общая цель городского пассажирского транспорта имеет сложную взаимосвязь с процессом перевозки.

2. Городской пассажирский транспорт, как система, не представляет целостную совокупность элементов, взаимодействующих друг с другом. Элементы данной системы связаны между собой на макроуровне через управляющий орган — городскую администрацию в лице ее отраслевого комитета, который является заказчиком перевозок. Основой связи между перевозчиком и заказчиком перевозок служит договор на оказание перевозок и отдельные виды совместных билетов на проезд. Кроме того, элементы системы городского пассажирского транспорта частично связывает маршрутная сеть, которая, какой бы рациональной она не была, не может обеспечить беспересадочные поездки.

3. Связи между элементами системы упорядочены, через комитет по транспорту, то есть система организована.

4. Городской пассажирский транспорт не обладает интегративными качествами, не свойственными ни одному из видов транспорта в отдельности. То есть, не обладает способностью оказать нужную услугу, в нужное время, в нужном месте, необходимого качества, с минимальными затратами.

5. Городской пассажирский транспорт слабо адаптируем к изменяющимся условиям внешней среды (изменение спроса на услуги, непредвиденный выход из строя технических средств и т. п.), так как у последовательных видов транспорта, таких как метрополитен и городской электротранспорт эта возможность ограничена технически. Способность адаптироваться для транспортной системы на современном этапе становится ее главным качеством. Это связано с преобразованием потребности в поездках не под воздействием роста городов, изменением их транспортных сетей, улучшением или ухудшением работы транспорта и изменением стоимости поездки, а под воздействием коммуникаций на базе интернета, делающей ненужными многие из обязательных прежде перемещений в пространстве города.

6. Отсутствует синергетический эффект, который превышает сумму результатов функционирования отдельных составляющих системы.

7. Доходы предприятий осуществляющих перевозку пассажиров, являются доходами отдельных предприятий, а не доходами системы в целом.

Основной причиной отсутствия столь значительного числа необходимых признаков системы для городского пассажирского транспорта по нашему мнению *является противоречие между его экономической и социальной деятельностью.*

Кроме того, возможность выбора из нескольких вариантов предложения услуг городского общественного пассажирского транспорта порождает наличие высокого уровня конкуренции между элементами системы. Можно выделить следующие уровни конкуренции, которые испытывает городской пассажирский транспорт:

— конкуренция между различными видами транспорта (автобус, трамвай, троллейбус, метро, пригородные электропоезда);

— конкуренция между различными маршрутами внутри одного вида транспорта;

— конкуренция между коммерческим и общественным транспортом.

Перечисленные виды системной конкуренции полностью нельзя исключить, так как ни один из видов общественного транспорта нельзя назвать оптимальным. В единой транспортной системе мегаполиса все системы видов городского пассажирского транспорта должны быть взаимодополняющими. Для всех моделей интегрированных систем городского пассажирского транспорта с технологической точки зрения, первой ступенью является создание пересадочных узлов. Транспортно-пересадочные узлы — это пересечения транспортных инфраструктурных сетей, в которых пассажир пересеживается из одного вида транспорта в другой, а так же места, где пешеход становится пассажиром. Именно на «стыках» взаимодействия между видами транспорта имеют место наибольшие потери и диспропорции. Пассажиры не всегда могут свободно выбирать наиболее рациональные транспортные схемы. А непропорциональное развитие инфраструктуры видов транспорта ведет к утрате системного эффекта.

Называя транспортные системы городов интегрированными, мы понимаем под интеграцией некоторое промежуточное состояние городского пассажирского транспорта на пути к единой системе. Интеграция имеет двуединую природу и представляется, с одной стороны, как процесс, а с другой — как результат. Интеграция как процесс — это слияние в единое целое отдельных элементов, приводящее к новым возможностям этой целостности, а также изменениям свойств самих элементов. Интеграция как результат — состояние целостности, представляющее собой систему отношений и связей между целым и его частями.

Единая транспортная система находится на более высоком уровне иерархии целей и отражает интересы жизнеобеспечения всего общества, его потребностей в транспортном обслуживании, а не отдельных групп людей, представляющих интересы того или иного вида транспорта. Другое отличие этой цели заключается в том, что она построена на «институте согласия», или кооперативном соглашении, позволяющем определить тот вклад, который должен внести каждый вид транспорта в достижение общей цели.

Выбранная цель в рыночных условиях не позволяет стихийно развиваться отдельным видам-транспорта, компонентам единой транспортной системы городского пассажирского транспорта, до монопольного уровня в транспортном процессе.

Естественно, что между всеми видами транспорта не должно быть уравниловки по их вкладу в общий баланс транспортной работы, но не допускается и недоиспользование. Постановка целей в больших социально-экономических и организационных системах играет первостепенное значение. Это определяет, будет ли система служить на благо общества или будет удовлетворять какие-либо частные интересы.

Создание единой транспортной системы городского пассажирского транспорта — проблема исключительной сложности. Она требует больших поисковых научных исследований, детальных проработок и модельных представлений отдельных аспектов проблемы, экспертных заключений и обоснований. На данном этапе можно говорить только о некоторой концептуальной схеме этой проблемы для привлечения внимания специалистов и обсуждения на уровне научных альтернативных мнений.

Единую систему городского пассажирского транспорта можно рассматривать как транспортную корпорацию — общетранспортное объединение, или общетранспортный союз или синдикат, в который входят все виды транспорта, не теряя своей самостоятельности.

Экономика рыночных отношений требует от структуры единой системы городского пассажирского транспорта, совершенно нового подхода на принципах самоорганизации развивающегося процесса. При этом цели выступают в качестве ограничений согласованных норм затрачиваемых ресурсов, а также согласованных норм распределения прибыли между участниками транспортного процесса в зависимости от количества и качества выполняемых работ.

Структура единой системы городского пассажирского транспорта и ее материальная основа состоит, во-первых, из транспортной сети самих физических путей сообщения и сетей обеспечения: энергетического, информационного, правового, а во-вторых, это оперативная структура пассажирских потоков, образованных структурно-поточной схемой движения дискретных транспортных единиц. Ресурс, которым обладает транспортная сеть — это ее пропускная способность. Пропускная способность единой системы городского пассажирского транспорта есть ее системное качество, или свойство, которым обладает эта структура, а не сама ее материальная основа. В идеальном случае, который реально не встречается, пропускная способность равна провозной способности, и потери отсутствуют. Возникает очень важная задача сбалансированности пропускной способности транспортных сетей и провозной способности транспортных средств.

По нашему мнению, наиболее целесообразно поэтапное формирование единой системы городского пассажирского транспорта путем укрупнения элементов системы, по аналогии с сингапурскими холдинговыми компаниями. На первом этапе объединяются системы наземного транспорта и создается, объединенное транспортное предприятие. На втором этапе, когда будут построены транспортные узлы для мультимодальных перевозок, можно будет сформировать вторую холдинговую компанию, объединяющую метрополитен, пригородные железнодорожные перевозки и легкорельсовый транспорт.

В основе организации холдинговой компании должен лежать перевозочный процесс. Наиболее возможными формами взаимодействия различных видов транспорта в рамках единой системы могут быть:

1. Анализ и прогноз состояния спроса и предложения;
2. Область общей технологии, выраженная в разработке расписаний в зависимости от потребностей пассажиров;
3. Единый диспетчерский центр;
4. Стимулирование пассажиров к смешанным перевозкам;
5. Единые билеты и унифицированные тарифы;
6. Единая система оповещения;
7. Взаимодействие между органами управления и урегулирование разногласий.

Если исходить из того, что города является системой, в которой его районы являются элементами, то организовать перевозки в такой транспортной системе можно по укрупненным районам: север — юг — восток — запад. Такое транспортное районирование города позволит увеличить ответственность за перевозки, вследствие того, что объемы и качество перевозок будут формироваться в укрупненных районах, по принципу лотов. Руководить наземным транспортом в укрупненных районах будут старшие вице-президенты холдинговой компании.

Подводя итоги исследования современного состояния и перспектив развития транспортных систем в российских мегаполисах, можно сделать следующие выводы:

1. Терминология по транспортным системам городов не отработана. Прежде всего, это относится к базовому термину — «транспортная система города».
2. На сегодняшний день ни в одном из мегаполисов Российской Федерации не существует полностью интегрированной системы городского пассажирского транспорта. В большинстве городов пассажирский транспорт не рассматривается как единое целое ни с функциональной, ни с пространственной точек зрения.
3. Пассажир воспринимает городской транспорт как цельную систему, а не как набор отдельных маршрутов: ему требуется знать суммарное время, общее качество и стоимость всей поездки от двери до двери, ему нужен один ответственный за это общее качество системы.
4. Цель городского пассажирского транспорта — удовлетворение потребности населения города в перевозках является декларируемой. На практике все перевозки являются коммерческими и им важнее обеспечить нагрузку и выручку на парк подвижного состава. В результате движение всех видов транспорта слабо синхронизировано, нет оперативной подмены одного вида транспорта другим и нет общей базы о работе транспорта. Транспорт работает не как единый механизм, а как разрозненные отдельные его виды, зародившиеся в конкурентной борьбе за выручку. Такая система, в которой во главу угла поставлена выручка, а не обеспечение потребностей пассажиров, глубоко порочна по своей сути.
5. Вместо «компенсаций» и «обоснованных тарифов» оплату транспортной работы необходимо производить за место-километр пробега, независимо от количества перевезенных пассажиров. Данное положение

для исключения неправильного толкования в части освобождения предприятий-перевозчиков от налога на добавленную стоимость должно быть закреплено федеральным законодательством.

Литература:

1. Мальчикова, А. Г. Организация логистических потоков в системе городских пассажирских перевозок: Автореферат. канд. экон. наук. СПб.: Изд-во СПб ГУЭФ, 2000. 18 с.
2. Эльдарханов, Х. Ю. Логистика: управление городским грузодвижением. Тамбов: Грамота, 2008. 143 с.
3. Закон, г. Москвы «О городском пассажирском транспорте» // Официальный сервер Правительства Москвы. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.mos.ru (дата обращения 10.01.2014).
4. Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 13.07.2011 №945 «О Транспортной стратегии Санкт-Петербурга до 2025 года».
5. Постановление 29 пленарного заседания Межпарламентской Ассамблеи государств-участников СНГ в Санкт-Петербурге от 31.10.2007 №29—8.
6. Ваксман, С. А. Транспортные системы городов: что сделано и не сделано за 20 лет // Социально-экономические проблемы развития транспортных систем городов и зон их влияния. / Материалы IX Международной (двенадцатой екатеринбургской научно-практической конференции 16—17 июня 2003 года). — Екатеринбург: издательство АМБ, 2003. с. 108—113.

Развитие Поволжского региона в условиях изменения экономических традиций и перспектив

Хомова Наталья Дмитриевна
ОАО «АвтоВАЗ» (г. о. Тольятти)

Главным условием устойчивого и комплексного развития Поволжского экономического района является значительный экономический и научно-технический потенциал.

Поволжье, Поволжский район (регион) — географическая область в бассейне реки Волга, подразделяется на Верхнее (до Казани), Среднее (Казань — Саратов) и Нижнее (ниже Саратова) Поволжье. В административном плане Российской Федерации Поволжье принадлежит Приволжскому федеральному округу, со столицей в Нижнем Новгороде.

Площадь Поволжского региона — 536,4 тыс. кв. км, население составляет 16 млн. 787 тыс. чел. Средняя плотность населения — 31 чел. на 1 км², особенно плотно заселены Самарская область, Татарстан, Саратовская область.

В национальной структуре сегодня почти повсеместно (кроме Калмыкии и Татарии) преобладают русские. Также значительна доля компактно проживающих татар (16%), чувашей и мордвы (2 и 3% соответственно).

Уровень урбанизации Поволжья составляет около 73%, причем население сконцентрировано в основном в столицах национальных республик и в крупных промышленных городах. Регион обладает значительными трудовыми ресурсами. Население его растет, причем в основном вследствие значительного притока мигрантов.

На современном этапе экономического развития народнохозяйственный комплекс Поволжья имеет сложную структуру. Несмотря на то, что в ней преобладает промышленность, сельское хозяйство является одной из основных отраслей народного хозяйства района. В совокупной валовой продукции на долю промышленности приходится 70—73%, сельского хозяйства — 20—22% и на остальные отрасли народного хозяйства — 5—10% [1].

Материальной основой их развития служат прежде всего минерально-сырьевые и топливно-энергетические ресурсы, сельскохозяйственное сырье, рыбные богатства Каспия и Волги. Вместе с тем в сырьевом балансе района принадлежит ввозимым металлам и материалам лесной и деревообрабатывающей промышленности.

Основными направлениями развития народного хозяйства Поволжского экономического района являются:

— преодоление экономического кризиса, приведшего к резкому сокращению производства, повышению уровня безработицы, к взаимным неплатежам, нарушению внутрирайонных и межрайонных связей, к снижению уровня жизни населения;

— расширение топливной базы, поиск новых месторождений нефти и газа, внедрение современных методов разработки месторождений, увеличение объемов добычи нефти и газа для обеспечения сырьем нефтеперерабатывающих и нефтехимических производств в районе;

— в машиностроительном комплексе — проведение серьезной реконструкции, модернизации предприятий, усиление внутриотраслевых связей по кооперации;

— в агропромышленном комплексе — повышение уровня энерго- и фондовооруженности сельского хозяйства, рациональное использование земельных угодий, обеспечение сельского хозяйства необходимой техникой и минеральными удобрениями по доступным ценам, поддержание ирригационных систем в рабочем состоянии и рациональное использование орошаемых земель, создание прочной кормовой базы для животноводства, восстановление поголовья скота до уровня 1990 г., повышение его продуктивности;

— приведение земельной реформы в действие, реструктуризация крупных сельскохозяйственных предприятий с учетом условий каждого региона, создание условий для успешного развития фермерских хозяйств;

— создание сети мелких перерабатывающих сельскохозяйственное сырье предприятий в местах производства сельскохозяйственной продукции, а в городах и промышленных центрах — крупных перерабатывающих предприятий для более глубокой переработки сельскохозяйственной продукции;

— решение социальных проблем и повышение уровня жизни населения на основе достижения утраченных позиций и дальнейшего развития отраслей материального производства (промышленности, сельского хозяйства, транспорта, строительства и др.).

В настоящее время в Самарской области Самарской области реализуются следующие инвестиционные проекты:

1. Создание особой экономической зоны промышленно-производственного типа на территории Ставропольского района Самарской области;

2. Организация производства высокотехнологических видов химической продукции (ОАО «КуйбышевАзот»);

3. Создание технопарка в сфере высоких технологий «Жигулевская долина» в Тольятти;

4. ОАО «Тольяттинский промышленно-технологический парк» (ОАО «ТПТП»);

5. Развитие технопарка в Самаре;

6. Областная целевая программа «Совершенствование системы обращения с отходами производства и потребления и формирование кластера использования вторичных ресурсов на территории Самарской области» на 2010–2012 годы и на период до 2020 года;

7. Реконструкция (строительство) и модернизация объектов инфраструктурного комплекса международного аэропорта «Курумоч» (без учета инфраструктуры аэродрома);

8. Строительство в Самарской области птицеводческого комплекса с замкнутым циклом производства мяса бройлеров;

9. Свиноводческий комплекс на 12 тыс. тонн свинины в год в Красноармейском районе;

10. Строительство современного комплекса по производству и переработке мяса птицы (бройлер) производительностью 50000 тонн в год в Сергиевском районе;

11. Строительство жилого микрорайона «Крутые ключи» в Самаре;

12. Строительство жилого массива «Березовка»;

13. Строительство жилого района «Волгарь» в Куйбышевском районе Самары;

14. Строительство ледового дворца спорта «Лада-Арена» в Тольятти;

15. Строительство транспортной развязки на пересечении Обводной автодороги и Южного шоссе в г. Тольятти;

16. Строительство мостового перехода «Кировский» через реку Самару; «САМАРА-ЦЕНТР» [2]

В условиях кризиса одним из важных аспектов управления персоналом является не только сохранение структуры и численного состава персонала, но и создание программ повышения качества трудовой жизни в рамках социальной политики и программ предприятий. В условиях, когда нижняя точка кризиса пройдена, на рынке труда ситуация остается все также напряженной. Для тех, кто попал под сокращение, зачастую единственной возможностью найти работу является переквалификация с последующим трудоустройством на предприятия сферы услуг либо организация собственного дела в данной сфере. [3, с. 127]

В новых условиях ФГБОУ ВПО «ПВГУС» использует в своей деятельности в сфере образования программы повышения квалификации и переквалификации, которые проводятся в тесной связи со службой занятости города. Грядущее массовое высвобождение персонала с ОАО «АвтоВАЗ» могло поставить на рынок труда высококвалифицированных сотрудников, в том числе и имеющих опыт руководящей работы. Поэтому, были разработаны и успешно внедрены программы переквалификации помогающие организовать собственное дело. К тому же и город выделяет для этого средства (30 тыс. руб. на реализацию предпринимательского проекта) и область (300 тыс. руб. на конкурсной основе в виде гранта). Первое вручение денежных средств состоялось в октябре 2009 года. [4, с. 130]

Наличие в проблемной ситуации в экономике требует незамедлительного участия в её решении вузовских научных кадров. Сегодня студенты, начиная с 3-го курса, всё активнее совмещают учебу с работой. Поэтому при организации образовательного процесса следует использовать инновационные методы обучения, чтобы направить их процесс мышления на усмотрение проблемы и постановка вопроса, вскрытие принципа и нахождение решения — логических характеристик следующих друг за другом звеньев познавательной задачи, связанных одной общей целью деятельности.

При работе по решению проблем в учебном процессе можно выделить следующие этапы:

1) столкновение учащихся с теоретической и практической трудностью;

- 2) оформление основного вопроса;
- 3) поиски решения, в случае необходимости, расчленимые вспомогательными вопросами на более мелкие этапы;
- 4) формулировка и закрепление полученного ответа;
- 5) применение его в ряде упражнений. [6, с. 31]

В настоящее время проблемное обучение оформилось в педагогическую технологию [5]. Цель технологии проблемного обучения: создание условий для развития

у учащихся критического мышления, накопления опыта учебно-исследовательской деятельности, способности творчески осваивать новый опыт, способствовать поиску и определению учащимися собственных личностных смыслов и ценностных отношений.

Метод проектов как педагогический метод рассматривает проект в учебном процессе как специально организованный преподавателем и самостоятельно выполняемый учащимися комплекс действий, завершающихся созданием творческого продукта.

Литература:

1. Инвестиционные проекты 2010 // Инвестиции. Специальный выпуск. Самарская область. — 2011. — с. 109–126.
2. <http://inv.firstsamara.ru>
3. Ерохина, Л. И., Кукина С. Д. Подготовка персонала для предприятий сервиса региона как составная часть антикризисных мероприятий // Школа университетской науки: парадигма развития. — 2010. — № 1. с. 127–131
4. Кукина, С. Д. Организационно-экономический аспект использования персонала на предприятиях сферы сервиса // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия Экономика. — 2010. — № 2 (10). — с. 114–120.
5. Грудзинская, Е. Ю., Марико В. В. Активные методы обучения в высшей школе. Учебно-методические материалы по программе повышения квалификации «Современные педагогические и информационные технологии». — Нижний Новгород, 2007, 182 с
6. Кукина, С. Д. Активизация сферы образования как результат развития инвестиционной деятельности в Самарской области // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия Экономика. — 2012. — № 24. — с. 29–34.

Проблемы ипотечного кредитования в Республике Мордовия

Челмакина Лариса Александровна, кандидат экономических наук, доцент;

Володина Екатерина Николаевна, студент

Национальный исследовательский Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарёва (г. Саранск)

В данной статье исследованы проблемы ипотечного кредитования в России и Республике Мордовия. Среди жителей г. Саранска, (методом анкетирования) была оценена информированность населения в сфере ипотечного кредитования, степень платежеспособности реальных и потенциальных клиентов, выявлен уровень дохода жителей города Саранск, определены «проблемные места» в ипотечном кредитовании в РМ, определен процент респондентов, планирующих или уже оформивших ипотечный кредит, выявлен банк, пользующийся большим доверием среди населения.

Каждой молодой семье хочется иметь свой дом или свою квартиру. Но не каждая имеет такую возможность. Некоторые семьи, чтобы осуществить свою мечту, долгое время копят денежные средства, берут деньги в долг у друзей или родственников. Есть еще один выход — поддержка со стороны государства.

Тема получения жилья в современной России очень актуальна, так как обеспечение жильем граждан РФ является одной из наиболее важных социальных задач.

Многие банки предоставляют своим клиентам различные программы по ипотечному кредитованию: программа «Приобретение готового жилья», программа

«Приобретение строящегося жилья», программа «Ипотека для военных» и т. д.

Оформление ипотечного кредита — это серьезный шаг, который стоит очень хорошо продумать. Взвесить все «за» и «против». Каждая семья, решившая взять такой кредит в банке, должна понимать какую ответственность она на себя берет.

После принятия решения, встают следующие вопросы: «Какой банк и какую программу по ипотечному кредитованию выбрать?» Существует множество банков, предоставляющих ипотечный кредит. А программ по ипотечному кредитованию и того больше.

Но как бы банки не расписывали положительные стороны своих программ по ипотечному кредитованию, проблемы в нем всегда были и есть. Какие же проблемы имеет ипотечное кредитование? Почему многие семьи, желающие приобрести жилье, не спешат оформить ипотечный кредит?

Эти и другие вопросы, касающиеся ипотечного кредитования, заинтересовали многие банки, а также государство. Пытаясь ответить на них, был использован метод анкетирования.

По мнению ученых: Н. А. Кричевский, М. И. Калинин, В. Цылина, Е. В. Черных, Е. Ю. Фаермана, С. Р. Хачатряна, М. В. Пинегина, В. М. Локтионова и др., которые также искали ответы на поставленные вопросы, ипотечное кредитование имеет следующие проблемы:

Во-первых, это нестабильность экономики. Люди не уверены в завтрашнем дне из-за неустойчивой ситуации в стране. Они считают, что роста дохода не следует, поэтому вступать в кредитные отношения с банками опасно. Вот почему население страны не оформляет ипотечный кредит так активно, как хотелось бы банкам.

Во-вторых, это недостаточные доходы населения. В-третьих, это высокие процентные ставки. Также было упомянуто такие проблемы, как: недоверие к банкам, невозможность подтвердить уровень доходов, повышение ставки рефинансирования Центральным Банком, инфляция, страх потери работы и др.

Итак, выделим задачи анкетирования:

- 1) Определить наличие взаимодействия банков и жителей региона;
- 2) Выявить уровень информированности населения в сфере ипотечного кредитования;
- 3) Ознакомиться со степенью платежеспособности реальных и потенциальных клиентов;
- 4) Выявить уровень дохода жителей города Саранск;
- 5) Определить «проблемные места» в ипотечном кредитовании в РМ.
- 6) Определить процент респондентов, планирующих или уже оформивших ипотечный кредит.
- 7) Выявить, какой банк пользуется большим доверием среди населения.

С помощью метода экспертных оценок было предположено, что уровень информированности населения об ипотечном кредитовании будет высоким. Результаты ожидалось следующие: 60%–70%. Степень платежеспособности жителей РМ должна составить 70%–75%. Уровень дохода, в основном, будет варьировать между 8000–13000р. «Проблемными местами» в ипотечном кредитовании будут выбраны: высокая процентная ставка по кредиту и низкая доходность населения. Исходя из данных, проведенных ранее опросов в других регионах, процент респондентов, планирующих или уже оформивших ипотечный кредит, предполагался следующий: 5%–8%. Предполагалось, что наибольшим доверием у населения РМ будет пользоваться Сбербанк.

Был проведен гендерный анализ 100 человек в возрасте от 25 до 40 лет.

Большинство респондентов оказались женщины — 70%.

На вопрос: «Вам знакомы программы ипотечного кредитования какого-либо банка?», большинство респондентов выбрали вариант А (да, знаю одну или несколько программ одного банка). Их процент составил 75%. Вариант Б (да, знаю одну или несколько программ многих банков) — 10% и вариант В (нет) — 15%.

Ответы на вопрос: «Планируете ли Вы оформить или уже оформили ипотечный кредит? Если да, то в каком банке?» выстроились следующим образом: 12% опрошенных уже оформили или планируют оформить ипотечный кредит в Сбербанке России, 3% — в банке Возрождение. 85% анкетированных не оформили и не планируют оформить ипотечный кредит.

Зарботная плата респондентов в основном входит в интервал 10500–13000 рублей. Или это — 65%. На втором месте заработная плата более 13000 рублей — 14%. Полностью платежеспособными на ближайшие 3 года себя отметили — 61% анкетированных. Людей, не имеющих представления о своей платежеспособности на ближайшие 3 года оказалось 32%.

«Проблемными местами» в ипотечном кредитовании были названы следующие: недоверие к банкам, нестабильность и неуверенность в завтрашнем дне, высокая процентная ставка по кредиту, низкий доход населения.

При ответе на последний вопрос: «Услугами какого банка (из перечисленных) Вы пользовались?» люди назвали 2 банка: Сбербанк России и ВТБ — 24. В процентном соотношении — 55% и 34% соответственно. 3% — не пользовались услугами банков вообще.

Проблемы ипотечного кредитования в Мордовии имеются, впрочем, как и в других регионах России. В республике они стали следующими:

- высокие процентные ставки по ипотечному кредиту;
- нестабильность экономики;
- неуверенность в завтрашнем дне;
- низкие доходы населения;
- недоверие к банкам
- инфляция;
- страх потери работы;
- слабая информированность населения республики в сфере ипотечного кредитования.

Подводя итог проведенного анализа, можно сказать, что ипотечное кредитование в данном регионе — это открытый вопрос, который требует разрешения. Выявленные проблемы имеют негативные влияние на экономическую ситуацию в республике. Только правильная политика государства в банковской сфере сможет исправить положение.

В перспективе ипотечного кредитования будет наблюдаться ускорение темпов роста ипотечного рынка, несмотря на снижение темпа экономики, повышение ставок по ипотечному кредитованию и роста стоимости жилья

в республике. Конечно, из-за сокращения рабочих мест, которое продолжается и на сегодняшний день, неуверенность в завтрашнем дне будет присутствовать.

Некоторые банки совсем недавно с 2012 года пошли на уступки своим клиентам, при оформлении ипотечного кредита они не требуют справки о доходах. Данную справку не обязательно предоставлять 6 банкам, в т.ч. Сбербанку и ВТБ — 24. Стоит предположить, что на такие уступки пойдут и другие банки, предоставляющие ипотечный кредит. Эти меры помогут банкам расположить доверие клиентов к себе. Еще одним порогом между банком и за-

емщиком является высокая процентная ставка кредитования. Но не все так мрачно, компания RDI прогнозирует на 2014 год снижение процентной ставки по ипотечному кредиту до 10%. Также стоит отметить, что с начала 2013 года только Сбербанк выдал 1400 ипотечных кредитов в Мордовии.

Также можно сказать, что ипотека на ближайший год дешевле не будет, из-за роста инфляции. Но даже такой расклад не пугает заемщиков. Люди перестали бояться ипотеки и уже более свободно оперируют этим вспомогательным инструментом при покупке жилья.

Литература:

1. Казьмин, А. И. Сбербанк России: надежность, проверенная кризисом. //Деньги и кредит — №6, 2007
2. РУСИПОТЕКА — <http://www.rusipoteka.ru/rusnow/>

Создание стратегических карт менеджеров

Чугунова Ольга Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент;
Тимофеева Наталья Александровна, соискатель

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова, Балаковский институт экономики и бизнеса (филиал) (Саратовская обл.)

Стратегическая карта — это такая диаграмма, которая может использоваться для документирования главных стратегических целей, которые поставлены перед организацией или высшим руководством организации.

Первые диаграммы данного типа появились в 1990-х, и идея использовать такой тип диаграмм была впервые обсуждена в 1996 году в статье Р. Каплана и Д. Нортон [1]. Идея построения стратегических карт была описана в нескольких книгах и статьях в течение поздних 1990-х Капланом, Нортоном и другими авторами, включая книгу Олве и Веттера «Performance Drive» [2].

На предприятиях промышленного производства с целью внедрения элементов контроллинга персонала предлагается создание системы стратегических карт менеджеров на основе системы сбалансированных показателей (ССП), которая представлена на рисунке 1.

Если использовать стратегическую карту, то руководители могут получить ответы на свои основные вопросы, а именно: Что необходимо предпринять руководству для решения стратегических задач? За счет чего организация формирует свою себестоимость? Какие явления и процессы на предприятии являются ключевыми в формировании цены? и др. В результате использования карты деятельность предприятия становится более понятной и структурированной.

В стратегических картах стратегия управления персоналом представляется в виде иерархии, которая определяет способ постановки стратегических целей и их изменение. Стратегические карты служат в качестве дополнительного инструмента анализа, помогая «посмотреть назад» и оценить, все действия, которые предприняты в прошлом, помогают увидеть, как они повлияли на успех предприятия в целом.

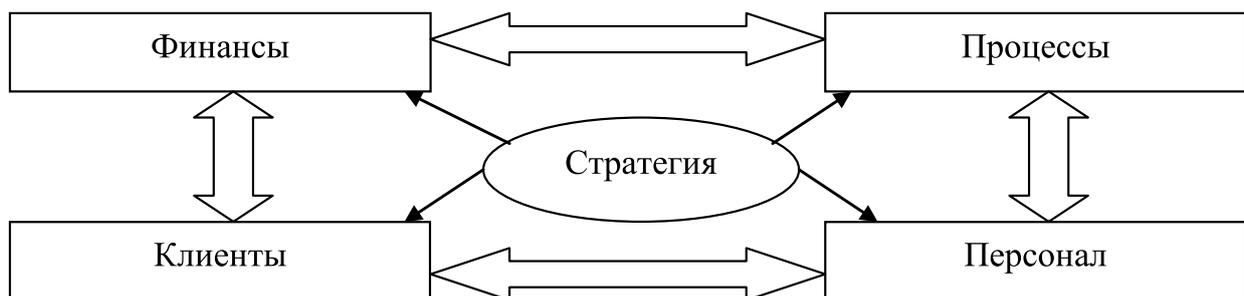


Рис. 1. Взаимосвязь сбалансированных показателей

Как средство документирования, стратегические карты позволяют зафиксировать принятую стратегию, а как информационный источник — способствуют повышению осведомленности и формированию общего восприятия стратегических приоритетов.

Стратегическая карта всегда состоит из нескольких элементов, которые отражают разные уровни детализации. К ним могут относиться: стратегические цели, критические факторы успеха и стратегические действия. Информация о каждом элементе представлена в виде блоков стратегической карты. В данных блоках отображается информация: коэффициент эффективности отражает текущее состояние элемента; коэффициент тренда определяет изменение состояния элемента по сравнению с предыдущим периодом; линейка результата показывается рассчитанный балл элемента.

Составляющие стратегических карт менеджеров представлены на рисунке 2.

При формировании финансовой составляющей определяется логическая цепь, в соответствии с которой материальные активы трансформируются в материальную стоимость. При составлении клиентской составляющей стратегической карты руководители определяют те условия, которые являются ценностью для клиента.

В процессе формирования себестоимости (процессная составляющая) определяются процессы, которые превращают нематериальные активы в конечные результаты. При формировании составляющей персонала определяются активы, которые необходимо привести в стратегическое соответствие и интегрировать для создания стоимости.

Цели всех составляющих тесно связаны друг с другом причинно-следственными отношениями. Эта взаимосвязь причины и следствия, связывающая все составляющие ССП, является главной структурой, вокруг которой и строится стратегическая карта. Этот процесс заставляет организацию четко определить, какова логика формирования себестоимости и цены конечного продукта (услуги) и для кого она создается.

Этапы внедрения стратегических карт менеджеров включают:

- определение ключевых аспектов деятельности предприятия;
- определение стратегических целей;
- определение ключевых факторов успеха;
- разработка системы показателей;
- разработка формата и показателей для стратегических карт менеджеров отдельных подразделений;



Рис. 2. Составляющие стратегических карт менеджеров

- определение конкретных целей;
- разработка плана мероприятий;
- внедрение стратегических карт менеджеров.

На предприятиях необходимо разработать стратегические карты для менеджеров всех подразделений. Были предложены ряд стратегических карт директора предприятия, главного инженера, главного энергетика, начальника по экономическим вопросам, менеджера по управлению персоналом, начальника центра информации.

Внедрение данного мероприятия позволит достигнуть целей организации через реализацию бизнес-процессов и проектов организации, позволяющих задавать четкие сбалансированные количественные измерители целей, гибко и оперативно вносить корректировки в процесс реализации стратегии.

Современное направление развития СК — использование стратегических тем. Сегодня популярно группировать связанные цели в 4–5 стратегические темы. Это упрощает процессы планирования по целям, позволяя оперировать взаимосвязями блоков — тем. Цели различных тем могут быть выделены цветом на стратегической карте. По каждой теме могут быть определены ответственные руководители, при этом по каждой цели внутри также определяется ответственный, отчитывающийся перед ответственным по теме. Система ответственных обеспечивает непосредственное управление достижением каждой цели. После выстраивания системы работы по целям важно контролировать, чтобы мероприятия по темам и целям не превращались в разрозненные действия. Для этого важно, чтобы рабочие группы были многофункциональны, и чтобы команда топ-менеджеров сохраняла взгляд «с высоты птичьего полета». После создания стратегической карты, и только после этого, компания может перейти к следующим шагам разработки ССП: проработке ключевых показателей эффективности, плана стратегических мероприятий.

Создание стратегической карты — необходимый шаг для определения проекций, целей и показателей, а также причинно-следственных связей между ними. С переводом стратегии на язык логических закономерностей, заключенных в стратегической карте, каждый менеджер подразделения получает четкое и исчерпывающее разъяснение сущности стратегии и основных задач по ее осуществлению. Результат разработки стратегических карт — полный набор элементов, необходимых для формирования организации, ориентированной на стратегию.

На основании опыта крупных российских и зарубежных компаний можно сделать вывод, что итогом внедрения системы стратегических карт менеджеров станет увеличение на 40% количества постоянных клиентов.

На основе сбалансированной системы показателей возможно создание системы мотивации персонала, т.к. в процессе создания данных карт менеджмент станет затрачивать меньше времени на постановку задач, а персонал — ощущать свою вовлеченность в процесс управ-

ления бизнесом. В связи с этим произойдет увеличение производительности труда в среднем на 5%.

Составление стратегических карт менеджера по управлению персоналом позволит внедрить системы мер по управлению расходами на содержание персонала.

Для эффективного управления за расходами по содержанию персонала можно вести работу в трех направлениях:

- 1) через среднесписочную численность персонала;
- 2) через составления расходов на персонал, на которые предприятие может воздействовать;
- 3) через постановку целей и задач в организации.

Изменение среднесписочной численности персонала непосредственным образом влияет на бюджет расходов по содержанию персонала. От изменения численности кроме основных расходов также меняется и статья «прочие расходы», к которой относятся расходы на спецодежду, на отопление служебных помещений и т.д.

Следовательно, изменение численности персонала напрямую вызывает последующую экономию или дополнительные расходы.

В долгосрочной перспективе расходы по содержанию персонала в бюджетах остающиеся на одном и том же уровне могут быть достигнуты только в результате сокращения численности сотрудников.

Существуют различные методы сокращения расходов по содержанию персонала: самое простое средство — сокращение бюджета; всесторонний анализ всех накладных расходов и выявление услуг (работ), которые не являются необходимыми, и как следствие их снижение или сокращение может снизить общую сумму издержек. Для этого необходимо изучить услуги каждого отдельного подразделения на предприятии и оценить их по соотношению расходов и эффективности. Трудоемкие, ненужные или слишком дорогие услуги сократить, а новые услуги создать только после анализа расходов и эффективности в тесном сотрудничестве между поставщиками и пользователями услуг.

Необходимо провести ряд действий.

Первое. Разработать подготовительные мероприятия, к которым следует отнести: выбор участка, определение целей и прочее.

Второе. Подробно изучить фактическое состояние дел, а именно: описание поставленной задачи, определение расходов, характеристика индивидуальных показателей.

Третье. Провести поиск альтернатив по сокращению расходов.

Четвертое. Разработать необходимые мероприятия. Следует провести опрос пользователей и на его основе и предварительного анализа рисков провести дифференциацию предлагаемых альтернатив и выбрать единственно правильное решение. Затем составляется план по срокам и назначаются ответственные лица, что должно обеспечить реализацию намеченного мероприятия.

Пятое. Необходимо внедрить предложенное мероприятие и обеспечить контроль за его выполнением.

Принцип нулевого базисного бюджета направлен на повышение эффективности подразделений организации. Все функции обязательно анализируются, обдумываются все альтернативы, которые обеспечивают определенный уровень необходимых результатов. Главное место в этом занимают расходы по содержанию персонала, т. е. использование этих издержек, ориентированное на производительность.

Внедрение данного мероприятия позволит оптимизировать и эффективнее управлять расходами по содержанию персонала.

Таким образом, проведение мероприятий по внедрению элементов системы контроллинга персонала свидетельствует о целесообразности их применения. При этом необходимо отметить, что предложенные мероприятия будут способствовать повышению производительности труда,

удовлетворенности работниками своей деятельностью и улучшению организационного климата.

Практика зарубежных и многих российских предприятий показывает, что использование механизма контроллинга содействует росту основных экономических и социальных показателей эффективности, оптимизации прибыли, повышению инновационной активности, дополнительной мотивации персонала.

Развитие мотива в деятельность, реакция работника на стимулы находятся в прямой зависимости от общественно-психологических качеств личности, а также от ее индивидуально-психологических качеств. При этом наибольший результат дает мотивация на основе первоочередных, наиболее насущных потребностей работника. Тем самым, от внедрения предложенных мероприятий достигается как, экономический, так и социальный эффекты.

Литература:

1. Каплан, Р., Нортон Д. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты, 2014. — 512 с.
2. Olve, Nils-Goran; Roy, Jan & Wetter, Magnus (1999), «Performance Drivers: A practical guide to using the Balanced Scorecard», John Wiley & Sons
3. Анискин, Ю. П., Павлова А. М. Планирование и контроллинг: Учебник. — М.: Омега-Л, 2005. — 280 с.

Повышение эффективности корпоративного управления на предприятиях в условиях модернизации экономики

Шакирова Гулбахор Шарифжановна, ассистент
Наманганский инженерно-педагогический институт (Узбекистан)

В статье исследованы основные тенденции становления, укрепления и углубления корпоративного управления в Узбекистане. Определены условия успешного функционирования механизма управления.

Ключевые слова: Модернизация общества, различные формы собственности, финансово-экономические отношения, корпоративное управление, ценные бумаги, конкурентоспособность, финансовый анализ, производственный анализ.

Модернизация страны предполагает глубокое реформирование и либерализацию политической и общественно-экономической жизни. Процесс обновления и модернизации общества проходит довольно быстрыми темпами. Его результаты выражены, в частности, в том что, «в 2013 году валовый внутренний продукт в Узбекистане вырос 8 процентов, объём производства промышленной продукции увеличился на 8,8 процента, сельского хозяйства на — 6,8 процентов, розничного товарооборота — 14,8 процента». Это создает достаточные условия для решений задач по формированию сильного гражданского общества.

Достигнутые высокие темпы развития экономики Узбекистана, являются результатом внедрения различных форм собственности, с этих позиций имеет огромное зна-

чение внедрение и совершенствование системы корпоративного управления.

Устойчивое и эффективное функционирование хозяйствующих субъектов базируется на системе финансово-экономических отношений, которая обеспечивает гармонию интересов всех участников процесса хозяйствования-инвесторов, управленцев и наемных работников. Корпоративная форма организации собственности и управления в этом аспекте показала свою достаточно высокую эффективность и надежную устойчивость.

Корпоративное управление — это процесс, в соответствии с которым корпорация представляет и обслуживает интересы акционеров, являющихся реальными владельцами акционерного предприятия. Вместе с тем в системе корпоративных отношений, кроме ак-

ционеров, принимают участие и исполнительные органы, и наемные работники, и владельцы ценных бумаг общества (облигационеры), и государственные органы. Поэтому, корпоративное управление должно быть основано на уважении прав и законных интересов всех его участников и способствовать эффективной деятельности предприятия, в том числе увеличению стоимости его активов, созданию новых рабочих мест, поддержанию его финансовой стабильности и конкурентоспособности.

В Узбекистане, в настоящее время уделяется огромное значение корпоративному управлению. Причина этого кроется в особенностях корпоративной формы собственности, которая, как правило, отчуждена от ее владельцев — акционеров, и управляется исполнительным органом акционерного общества, сформированным из наемного персонала. Не всегда исполнительный орган эффективно управляет предприятием: достаточно часто за счет заработанных средств устанавливаются необоснованно высокие зарплаты сотрудникам, осуществляются различные непроизводительные расходы. При отсутствии должного контроля со стороны акционеров над деятельностью предприятия расточительность приводит к обвалу акций предприятия на фондовом рынке и даже банкротству.

В Узбекистане в условиях модернизации экономики создание прозрачной системы корпоративного управления становится решающим фактором для привлечения иностранных инвестиций, повышению показателей экономической эффективности и конкурентоспособности производства, что в свою очередь приведет к повышению экономического потенциала республики. В то же время существует проблема недостаточного знания методов корпоративного управления, финансового и производственного анализа участниками корпорации и ее контрагентами, заметно отсутствие реального контроля за деятельностью предприятия и его исполнительных органов со стороны не только акционеров, но и членов наблюдательных советов, а внутренний аудит внедрен сравнительно недавно.

Требуется повышение уровня профессионализма специалистов, занятых в сферах приватизации, рынка ценных бумаг, антимонопольного регулирования и в других экономических структурах.

Как известно менеджмент является ключевым звеном структуры корпоративного управления. Общее собрание акционеров, является главным управленческим органом ак-

ционерного общества, определяющим стратегию развития предприятия и принимает решения по их осуществлению. Наблюдательный совет выполняет функции системы сдерживания противовесов в отношении действий менеджмента. Менеджмент, в свою очередь, контролирует руководителей среднего звена, работающих в конкретных подразделениях предприятия и отвечающих за определенный круг обязанностей. Даже в небольших предприятиях важные управленческие решения не должны приниматься единолично. Необходимо избегать таких ситуаций, как:

— чрезмерная степень вовлечения менеджмента в процесс принятия решений, относящихся к компетенции руководителей среднего звена;

— закрепление за менеджерами кураторства тех направлений деятельности, относящихся к компетенции руководителей среднего звена;

— нежелание менеджеров осуществлять контроль за работой ключевых, наиболее успешных сотрудников из-за опасения их потерять.

В центре проблемы удовлетворения экономических интересов всех субъектов акционерных отношений лежат отношения собственности.

Для успешного функционирования механизма управления и работы корпорации требуется:

— внедрить четкую финансовую ответственность руководителей. Это в свою очередь обеспечит более эффективную деятельность и ответственность менеджеров.

— внедрить современную информационную базу, в которую будут вноситься все данные об успешных и высокопрофессиональных, а также о всех нечестных и безответственных руководителях и менеджерах, что даст акционерам возможность правильного выбора.

— наличие гибкой системы составления контрактов с высококвалифицированными менеджерами, которая будет поощрять их, учитывая их профессионализм, что в свою очередь приведет к высокой мотивации труда.

— обеспечить реальную ответственность крупных акционеров, за счет заинтересованности. Крупные акционеры своей правильной или неправильной политикой, естественно оказывают влияние на работу корпорации.

— предусмотреть в уставах обществ организационно-правовые методы, поощряющие более эффективное распределение прав собственности предприятия.

Литература:

1. Закон Республики Узбекистан «Об акционерных обществах и защите прав акционеров». www.Lex.UZ.
2. Касымов, Г. М., Махмудов Б. Д. Основы национальной экономики. Учебник. - ТТ.: «Мехнат», 2004.

Развитие законодательного регулирования оплаты труда в современных условиях

Шегурова Валентина Павловна, кандидат экономических наук, доцент;

Ведакова Ирина Владимировна, студент

Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева (г. Саранск)

В российском трудовом законодательстве определение оплаты труда дается в Трудовом Кодексе Российской Федерации, в котором оплата труда — система отношений, связанных с обеспечением установления и осуществления работодателем выплат работникам за их труд в соответствии с законами, иными нормативными правовыми актами, коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами и трудовыми договорами.

Основные требования к учету заработной платы работников в российской системе бухгалтерского учета регулируются следующими нормативными документами:

— Налоговый Кодекс Российской Федерации (часть вторая). Федеральный закон от 05.08.2000 №117-ФЗ (ред. от 25.12.2012);

— Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.01 г. №197-ФЗ (с изм. от 02.04.2014 №56-ФЗ);

— Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99), утвержденное Приказом Министерства финансов РФ от 6.05.1999 №33н (ред. от 27.04.2012);

— Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99). Приказ Минфина РФ от 6.07.1999 №43н (ред. от 8.11.2010);

— действующее российское законодательство по бухгалтерскому учету, охватывающее отношения организации и непосредственно работника, основанное на трудовом договоре и внутренних нормативных документах (Коллективный договор, Положение по оплате труда, Учетная политика организации), регламентирующих выплаты прочих вознаграждений.

В последнее время происходят различные изменения в области оплаты труда. Так если до 2014 года ст. 212 ТК РФ было установлено, что работодатель обязан обеспечить проведение аттестации рабочих мест по условиям труда с последующей сертификацией организации работ по охране труда, то с 1 января 2014 года согласно новой редакции ст. 212 ТК РФ работодатель обязан обеспечить проведение специальной оценки условий труда в соответствии с законодательством о специальной оценке условий труда.

Правовые и организационные основы и порядок проведения специальной оценки условий труда, правовое положение, права, обязанности и ответственность участников специальной оценки условий труда установлены Федеральным законом от 28.12.2013 г. №426-ФЗ «О специальной оценке условий труда».

Специальная оценка условий труда является единым комплексом последовательно осуществляемых мероприятий по идентификации вредных и (или) опасных факторов производственной среды и трудового процесса и оценке уровня их воздействия на работника с учетом отклонения их фактических значений от установленных уполномоченным Правительством РФ федеральным органом исполнительной власти нормативов (гигиенических нормативов) условий труда и применения средств индивидуальной и коллективной защиты работников [1].

Особое внимание следует уделять предприятиям, на которых работники заняты во вредных и опасных условиях труда. Так, для примера можно рассмотреть отрасли хозяйственной деятельности в республике Мордовия. Рассмотрим таблицу 1.

Таблица 1. Удельный вес численности работников, занятых во вредных условиях и (или) опасных условиях труда на 2013 год [4]

	Занятые в условиях, не отвечающих гигиеническим нормативам условий труда	Занятые на тяжелых работах	Работающие на оборудовании, не отвечающем требованиям охраны труда	Занятые на работах, связанных с напряженностью трудового процесса
Всего	21,2	8,1	0,2	8,2
Добыча полезных ископаемых	-	-	-	-
Обработывающие производства	25,9	7,8	0,2	6,8
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	14,1	8,2	-	7,4
Строительство	20,7	14,5	0,0	7,3
Транспорт и связь	8,1	5,4	0,0	13,5
транспорт	11,7	8,5	0,0	21,2
связь	1,7	-	-	0,2

Как видно из таблицы, наибольший удельный вес занимают работники в условиях, не отвечающих гигиеническим нормативам условий труда и составляет 21,2%. Из них наибольший удельный вес занимают работники обрабатывающих производств — 25,9% и работники строительства — 20,7%. Удельный вес численности работников, занятых на тяжелых работах составляет 8,1%. Из них наибольший удельный вес занимают работники строительства — 14,5%. Занятые на работах, связанных с напряженностью трудового процесса удельный вес составляет 8,2%. И работающие на оборудовании, не отвечающем требованиям охраны труда, удельный вес составляет 0,2%.

Поэтому все организации должны внедрить СОУТ для обеспечения нормальных условий труда работников. Рассмотрим основные этапы проведения СОУТ в отрасли строительства в республике Мордовия:

1) Сначала образуют комиссию для проведения специальной оценки условий труда. Возглавляет комиссию работодатель или его представитель. Причем, число членов комиссии должно быть нечетным;

2) Разрабатывают и утверждают перечень рабочих мест, на которых будет проводиться СОУТ с указанием аналогичных рабочих мест;

3) Привлекают специализированные аккредитованные организации, которые имеют право проводить СОУТ. Заключается договор с данной организацией. Затем разрабатывается и утверждается график проведения работ;

4) Происходит обследование рабочих мест, изучается необходимая документация. После данного обследования эксперты делят рабочие места на 3 группы:

— рабочие места, на которых идентифицированы вредные (опасные) факторы;

— рабочие места, на которых не идентифицированы вредные (опасные) факторы;

— рабочие места, которые не подлежали идентификации.

Проводят исследования по измерению вредных и опасных производственных факторов, затем относят условия труда на рабочих местах по степени вредности и (или) опасности к классам (подклассам) условий труда. После чего эксперты составляют отчет о результатах СОУТ, а также декларации о соответствии условий труда нормативным требованиям, который необходимо отправить в соответствующий государственный орган.

5) Организация осуществляет мероприятия по улучшению условий труда.

С 2014 года введены обновленные дополнительные тарифы пенсионных взносов, зависящие от класса условий труда, установленного по результатам СОУТ.

В информации, выпущенной ПФР 31.12.13. приведена таблица дополнительных тарифов с учетом результатов СОУТ (табл. 2).

Однако до полноценного внедрения СОУТ еще пройдет какое-то время, в течение которого работодатели могут по-прежнему использовать действительные (по срокам) результаты аттестации рабочих мест по условиям труда, проведенной ранее.

Для удобства плательщиков страховых взносов разработана форма объединенной отчетности, которая начала действовать с 2014 года.

Это расчет по начисленным и уплаченным страховым взносам на ОПС в ПФР и на обязательное медицинское страхование в ФФОМС плательщиками страховых взносов, производящими выплаты и иные вознаграждения физическим лицам. В нем учтены особенности уплаты страховых взносов по дополнительным тарифам, в том числе дифференциация их размеров в зависимости от установленного по результатам СОУТ класса условий труда. Кроме того, в новый расчет внесены дополнения в части перечня сведений, указываемых в общей и профессиональной частях индивидуального лицевого счета застрахованного лица.

В состав нового расчета включены формы индивидуальных сведений на каждое застрахованное лицо — работника организации. Определять суммы страховых взносов на ОПС в разрезе страховой и накопительной частей трудовой пенсии в отношении застрахованных лиц будет производить сам ПФР на основе данных индивидуального учета с учетом выбора застрахованными лицами варианта пенсионного обеспечения.

Единая объединенная отчетность будет проверяться единым программным комплексом при приеме отчетности в территориальных органах ПФР. По итогам проверки предполагается формирование единого протокола для плательщика страховых взносов, фиксирующего дату и правильность принятой отчетности с учетом требований соответствующего форматно-логического контроля [3].

Таблица 2. Дополнительные тарифы страховых взносов в ПФР с учетом результатов СОУТ

Класс условий труда	Подкласс условий труда	Дополнительный тариф страхового взноса (солидарная часть тарифа страховых взносов), %
Опасный	4	8
Вредный	3,4	7
	3,3	6
	3,2	4
	3,1	2
Допустимый	2	0
Оптимальный	1	0

Еще одним изменением может стать запрет заемного труда. Под заемным трудом понимается труд, осуществляемый работником по распоряжению работодателя в интересах, под управлением и контролем физического или юридического лица, не являющегося работодателем данного работника.

Заемный труд не включает в себя выполнение работником трудовой функции обусловленной трудовым договором, если работник временно направлен работодателем к другому физическому или юридическому лицу по договору о предоставлении труда работников (ст. 3 проекта Федерального закона №451173–5 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»).

Может быть введено досрочное негосударственное пенсионное обеспечение, под которым понимается обеспечение, обязательным условием которого является выплата негосударственной пенсии ранее достижения пенсионного возраста (60 лет у мужчин и 55 лет у женщин), в связи с работой на местах, условия труда на которых по результатам специальной оценки условий труда признаны вредными и (или) опасными. Для получения этой пенсии в стаж работы будут засчитываются периоды, в течение которых работодателем в пользу указанного работника уплачивались взносы по досрочным пенсионным договорам, а также периоды, включаемые в стаж на соответствующих видах работ, дающий право на досрочное назначение трудовой пенсии по старости.

Со 2 апреля 2014 г. при расчете среднего дневного заработка для оплаты отпусков и выплаты компенсации за неиспользованные отпуска необходимо использовать новое среднемесячное число календарных дней — 29,3. Ранее данный показатель составлял 29,4. Соответствующие изменения внесены в ч. 4 ст. 139 ТК РФ Федеральным законом от 02.04.2014 №55-ФЗ. Закон вступил в силу со дня его официального опубликования, которое состоялось 2 апреля 2014 г. (ч. 1 ст. 3 Закона).

Поскольку в российской системе бухгалтерского учета специальный стандарт по оплате труда отсутствует, то при учете оплаты труда работников и других вознаграждений используют МСФО 19 «Вознаграждения работникам».

В международной практике учета расчетов с персоналом по оплате труда понятия «зарплата» не существует, вместо него используется термин «вознаграждения работникам». Согласно МСФО 19 под вознаграждениями работникам понимаются все формы выплат работникам в обмен на оказанные ими услуги. А под текущими вознаграждениями работникам — вознаграждения работникам, подлежащие выплате в полном объеме в течение 12 месяцев после окончания периода, в котором работники оказали соответствующие услуги (кроме выходных пособий и вознаграждений в форме долевых инструментов). Таким образом, в МСФО 19 понятие вознаграждений работникам является более широким, чем в российских стандартах.

В МСФО 19 вознаграждения работникам подразделяются на 4 группы:

1) Краткосрочные вознаграждения работникам, такие как заработная плата и взносы на социальное обеспечение, оплачиваемый ежегодный отпуск и оплачиваемый отпуск по болезни, участие в прибыли и премии (если они подлежат выплате в течение 12 месяцев после окончания периода), а также льготы в неденежной форме (медицинское обслуживание, обеспечение жильем, автомобилями, предоставление товаров или услуг бесплатно или по льготной цене);

2) Вознаграждения после окончания трудовой деятельности (пенсии, прочие выплаты при выходе на пенсию, страхование жизни и медицинское обслуживание по окончании трудовой деятельности);

3) Прочие долгосрочные вознаграждения работникам, включая отпуск за выслугу лет, длительный отпуск, празднование юбилеев или иные вознаграждения за выслугу лет, выплаты при длительной потере трудоспособности, а также участие в прибыли, премии и отложенное вознаграждение (если эти виды вознаграждения не подлежат выплате в течение двенадцати месяцев после окончания периода);

4) Выходные пособия. представляют собой выплаты, являющиеся результатом решения компании расторгнуть трудовое соглашение с работником до достижения им пенсионного возраста или решения работника об увольнении по собственному желанию при сокращении штатов в обмен на указанное вознаграждение [2].

В нормативных документах Российской Федерации отсутствует разделение вознаграждений работников на долгосрочные и краткосрочные. При этом подразделение обязательств перед работниками на долгосрочные и краткосрочные осуществляется на основании общих принципов, сформулированных в ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации».

В настоящее время российским законодательством разработан проект положения по бухгалтерскому учету «Учет вознаграждений работникам», который еще не вступил в силу. Принципиальным новшеством проекта ПБУ «Учет вознаграждений работникам» является состав вознаграждений. К вознаграждениям работника относятся:

— заработная плата (оплата труда работника), включая компенсационные выплаты (доплаты и надбавки компенсационного характера, в том числе за работу в условиях, отклоняющихся от нормальных, работу в особых климатических условиях и на территориях, подвергшихся радиоактивному загрязнению, и иные выплаты компенсационного характера) и стимулирующие выплаты (доплаты и надбавки стимулирующего характера, премии и иные поощрительные выплаты), а также иные компенсации, непосредственно связанные с выполнением работником трудовых функций (оплачиваемые отпуска — ежегодный, дополнительный, учебный и т. п.; пособия по временной нетрудоспособности и т. п.);

— выплаты работникам и в пользу работников третьим лицам (включая членов семей работников), осуществляемые в связи с выполнением работниками трудовых функций, не включенные в заработную плату.

В связи с вышеизложенным можно сказать, что российская система бухгалтерского учета развивается. Хотя

в проекте данного ПБУ еще много недостатков, его внедрение говорит о положительной тенденции. Введение данного ПБУ должно улучшить нормативную базу бухгалтерского учета и приблизить его к международным стандартам финансовой отчетности.

Литература:

1. Федеральный закон от 28.12.2013 № 426-ФЗ «О специальной оценке условий труда»
2. Международный стандарт финансовой отчетности 19 «Вознаграждения работникам» (утв. Приказом Минфина России от 18.07.2012 № 106н)
3. С. В. Сергеев: Пенсионные взносы и специальная оценка условий труда // Бухгалтерский учет, №3. — 2014
4. Федеральная служба государственной статистики по Республике Мордовия [электронный ресурс] — Режим доступа: http://mrd.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/mrd/ru/statistics/employment/.

Аудит кредитных операций на предприятии

Шегурова Валентина Павловна, кандидат экономических наук, доцент;

Пивкина Елена Ивановна студент

Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева (г. Саранск)

На сегодняшний день большое количество предприятий встречаются с проблемами, которые значительно осложняют их деятельность, это объясняется тем, что руководителю нужно очень оперативно реагировать и принимать нужные решения со множеством финансовых и экономических вопросов. Неправильное решение вопроса, может способствовать образованию финансовой проблемы и тем самым привести предприятие к банкротству.

В связи с этим процесс управления требует от руководителей не только заботу о насущных проблемах, но и умения смотреть в будущее с целью недопущения кризисных ситуаций в процессе хозяйствования.

На сегодняшний день у многих предприятий и организаций появляется нужда в заемных средствах. Своими средствами не всегда можно воплотить в реальность запланированное, и тогда предприятие обращается за помощью к различным кредиторам: таким как банк, кредитные организации, частные лицам, предприятия с устойчивым финансовым положением, имеющие свободные в обороте денежные средства.

Приобретение займов и кредитов — является очень важным и ответственным шагом для предприятия. Важность и суть получения кредита заключается в том, что при правильном использовании заемных средств предприятие получает возможность для будущего развития, увеличении объемов продаж продукции, но главной ответственностью является появление новых обязательств, которые состоят не только в полном и своевременном погашении кредита, но и уплате процентов за использованные денежные средства.

При отражении в учете полученных кредита или займа включает три основные хозяйственные операции такие как:

- получение займа и кредита;
- начисление и уплата процентов за использование заемных средств
- возврат кредита или займа;

Первоначальная простота отражения в учете предприятия полученных им кредитов, при аудиторской проверке находит достаточное число ошибок и нарушений. Ошибки образуются во время оформления кредитных соглашений, так и при отражении в бухгалтерском и налоговом учете в связи с присутствующими отклонениями в принципах ведения этих видов учета.

В соответствии с Федеральным законом «Об аудиторской деятельности» от 30 декабря 2008 года № 307-ФЗ (в ред. от 28.12.2010 N 400-ФЗ) аудиторская деятельность, или аудит, — это предпринимательская деятельность по независимой проверке бухгалтерского учета и финансовой (бухгалтерской) отчетности организаций и индивидуальных предпринимателей. [2, с. 6]

Грамотно и своевременно проведенный аудит кредитных операций организации будет способствовать оптимизации управленческих решений на основе эффективно действующей системы финансового планирования. Выполнение процедур аудита учета кредитных операций организации позволит выявить существующие и потенциально слабые и сильные стороны в системах управления финансами, идентифицировать различного рода риски и определить предотвращающие или минимизирующие их механизмы внутреннего контроля, а также выработать рекомендации по совершенствованию систем управления предприятием.

Операции по приобретению и возврату займов и кредиту, как и все различные операции, тоже находят отражение в рабочих документах планирования аудита.

В процессе аудита займов и кредитов нужно определить

- существенность и документированность кредитов и займов;
- систематичность оформления кредитных операций;
- систематичность отражения на счетах бухгалтерского учета операций по получению и возврату кредитов банков;
- целевое использование заемных средств, полноту и своевременность их погашения;
- безошибочность определения сумм процентов за пользование кредитами банков и их списание за счет соответствующих источников;
- полнота и своевременность погашения кредитов;
- правильное оформление и отражение на счетах бухгалтерского учета кредитов, полученных у других предприятия и физических лиц;

Проверка операций связанных с приобретением и возвратом заемных средств является наиболее важной в аудите для проверки соблюдения аудируемым лицом главного допущения при ведении учета и составлении отчетности — допущение непрерывности деятельности аудируемого лица. В этом случае в состав рабочей документации включается «Анкета по соблюдению допущения непрерывности деятельности предприятия». В рабочей документации аудитора показаны примеры утверждений, позволяющие определить, соблюдения допущений непрерывности деятельности аудируемого лица.

В соответствии с ПБУ 15/08 по приобретенным кредитам и займам задолженность выражается с учетом причитающегося на конец отчетного периода к уплате процента. [1, с. 10]

По учету займов и кредитов государством не разрабатывается типовая унифицированная форма, поэтому предприятиям и организациям разрешено применять различные первичные учетные документы — как унифицированные так и собственно разработанные документы.

Согласно Закону «О бухгалтерском учете» в перечне документов, которые утверждены приказом или распоряжением руководителя экономического субъекта о принятой учетной политике, добавляются формы первичных учетных документов, применяемых для отражения хозяйственных операций, по которым не предназначены типовые формы. [3, с. 19]

При аудите по кредитам и займам аудитору в качестве первичных документов в бухгалтерии проверяемого предприятия также предоставляют следующие документы:

- выписки банка, если проценты снимаются с расчетных, валютных и прочих счетов;
- выписки банка по ссудному счету;
- договоры залога;
- платежные поручения, если проценты перечисляются в другой банк;

- договоры займа
- мемориальные ордера банка;
- кредитные договоры;
- договоры страхования не возврата кредитов;
- дополнительные соглашения к кредитным договорам и др.

Качественная аудиторская проверка невозможна без планирования общей стратегии последующей работы и подетального подхода, определения времени осуществления и объема аудиторских процедур. Объем планирования напрямую зависит от размера проверяемого предприятия, сложности этого аудита, ранее проведенной работы аудиторов на предприятии и знания деятельности клиента.

Более подробно изучим, как на практике может осуществиться планирование аудита кредитов и займов.

Нужно отметить, что любая аудиторская организация или аудитор, решивший работать самостоятельно, в соответствии с Правил (стандартом) аудиторской деятельности «Планирование аудита» составляет общий план и программу аудиторской проверки предприятия.

Для включения в общий план аудита какой либо раздел, аудитор для начала получить для этого нужную информацию. Источником приобретения которой:

- 1) устав экономического субъекта;
- 2) документы о регистрации экономического субъекта;
- 3) протоколы заседаний совета директоров, собраний акционеров либо других аналогичных органов управления экономического субъекта;
- 4) документы, регламентирующие учетную политику экономического субъекта и внесение изменений в нее;
- 5) бухгалтерская отчетность;
- 6) статистическая отчетность;
- 7) документы планирования деятельности экономического субъекта (планы, сметы, проекты);
- 8) контракты, договоры, соглашения экономического субъекта;
- 9) внутренние отчеты аудиторов, консультантов;
- 10) внутрифирменные инструкции;
- 11) материалы налоговых проверок;
- 12) материалы судебных и арбитражных исков;
- 13) документы, регламентирующие производственную и организаторскую структуру экономического субъекта, список его филиалов и дочерних компаний;
- 14) сведения, полученные из бесед с руководством и исполнительным персоналом экономического субъекта;
- 15) информация, полученная при осмотре экономического субъекта, его основных участков и складов.

Любая процедура, проведенная аудиторской организацией должна иметь классификационный номер, который позволяет делать ссылки на программу аудита у определенного экономического субъекта, определять качество проведенного аудита по составу проведенных контрольных процедур, оформлять рабочую документацию аудитора

Классификационные номера при проведении операции присваиваются в соответствии с внутрифирменными стандартами и самостоятельно разрабатываются организацией.

При проверке кредитные операции имеют единую аббревиатуру КИЗ, что значит кредиты и займы.

Сотникова Л. В. представляет вариант присвоения классификационных номеров по трехзначной серийно-порядковой системе классификации: х1. х2. х3., где

х1 — номер нарушения в классификаторе нарушений;

х2 — номер разновидности нарушения в классификационной группе нарушений;

х3 — порядковый номер контрольной процедуры для выявления данного нарушения. [4]

Согласно Правилу аудиторской деятельности «Существенность и риск» аудитор обязан дать оценку внутрихозяйственному риску проверяемого экономического субъекта на этапе планирования. Под внутрихозяйственным риском понимают субъективно определенную аудитором вероятность появления существенных искажений в рассматриваемом бухгалтерском счете, статье баланса, однотипной группе хозяйственной операций, отчетности экономического субъекта в общем до момента их обнаружения средствами внутреннего контроля или при условии допущения отсутствия таких средств.

Для нахождения искажений нужно рассчитать уровень существенности, а для расчета нужно:

1) выбрать первоначальные показатели бухгалтерской отчетности принимаемые для расчета уровня существенности. Такие как:

- выручка от продажи;
- валюта баланса;
- собственный капитал;
- себестоимость продаж;
- чистая прибыль.

2) Выбрать доли от этих базовых показателей.

3) закрепить порядок.

4) приказ или распоряжение руководителя

Расчеты проводим на основе данных отчетности исследуемого предприятия. Определим среднеарифметическую от долей базового показателя, отбросим при следующем расчете те доли базового показателя, которые более чем на 60% отличаются от среднего, как нехарак-

терные. У остальных показателей найти среднеарифметическое и округлить по правилу округления до двух нулей.

В расчете вычислений уровня существенности получим следующее:

Среднее значение, применяемое при нахождении уровня существенности:

$$(1304,55+5056,02+4444,66+208,9+4534,2)/5=3109,666 \text{ (тыс. руб.)}$$

Найдем отклонение наименьшего значения от среднего:

$$(Cp - Min): Cp \times 100\% (1)$$

где Cp — среднее арифметическое значение столбца 4, Min — минимальное значение в столбце 4.

Меньшее значение отличается от среднего на:

$$(3109,666 - 208,9):3109,666 \times 100\% = 93,28\%$$

Найдем отклонение наибольшего значения от среднего:

$$(Max - Cp): Cp \times 100\% (2)$$

где Max — максимальное значение столбца 4

$$(5056,02 - 3109,666): 3109,666 \times 100\% = 62,59\%$$

Поскольку наименьшее и наибольшее значение существенно отличаются от среднего значения, то отбрасываем такие значения как 208,9 тыс. руб. и 5056,02 тыс. руб. и не используем их при следующем усреднении.

Найдем новую среднюю величину:

$$1304,55+4444,66+4534,2=10238,41 \text{ (тыс. руб.)}$$

Эту величину разрешается округлить до 10300 тыс. руб. и можем использовать его как значение уровня существенности

Различие между значением уровня существенности до и после округления составляет:

$$(10300 - 10238,41):10238,41 \times 100\% = 0,60\%,$$

что находится в пределах 5%.

Как показывает практика, могут быть признаны не существенными если отклонения достигают до 5%, более 10% — существенными, а в интервале 5–10% — за аудитором остается самостоятельно принимать решение о существенности отклонения.

По окончании результатов и в соответствии с данными результатов проверки системы внутреннего контроля аудитор составляет план и программу аудиторской проверки учета кредитов, займов и затрат по их обслуживанию. В результатах рассматриваются все направления проверки такие как:

Таблица 1. Расчет уровня существенности

Базовые показатели	Значение базового показателя, тыс. руб.	Доля, %	Значение, применяемое для нахождения уровня существенности, тыс. руб.
Балансовая прибыль предприятия	26091	5	1304,55
Выручка (нетто) без НДС, акцизов и др. платежей	252801	2	5056,02 (max)
Валюта баланса	222233	2	4444,66
Собственный капитал (итог разд. III баланса)	2089	10	208,9 (min)
Общие затраты предприятия	226710	2	4534,2

- правовая оценка договоров займа и кредитных договоров с позиции действующего законодательства;
- организация первичного учета операций по займам, кредитам и затрат по их обслуживанию;
- организация бухгалтерского учета займов, кредитов и затрат по их обслуживанию;
- организация налогового учета займов, кредитов и затрат по их обслуживанию.

Главным правовым документом, который закрепляет все нужные условия получения и выдачи кредитов и займов, является договор, значение которого в финансово-хозяйственной деятельности организации огромно. В зависимости от того насколько правильно и пунктуально в правовом смысле составлен и заключен тот или иной договор во многом зависит экономический результат сделки.

Чтобы выводы были обоснованные в учете хозяйственных операций, связанных с получением кредита, аудиторю нужно приобрести аудиторские доказательства.

В рамках данной статьи были описаны методики аудита заемных средств, раскрыты вопросы касательно

источников информации: первичных документов, регистров аналитического и синтетического учета по разделу (участку) учета, бухгалтерской отчетности; учетной политики где необходимо было указать сведения: о составе и порядке списания дополнительных затрат на займы; способе начисления и распределения процентов по заемным обязательствам.

Рассмотрели процесс планирования аудита, который заключается в составлении общего плана аудиторской проверки; в определении его стратегии и тактики; разработке аудиторской программы; определении объема конкретных аудиторских процедур; оценке объема аудиторской проверки.

Еще определили, что многое зависит от таких факторов как самостоятельного анализа получение аудиторских доказательств в виде документов и письменных указаний как более достоверных; достаточность аудиторских доказательств, т.е. данных системы внутреннего контроля, возможности сопоставления выводов.

Литература:

1. ПБУ 15/08 от 06.10.2008 N 107н (ред. от 27.04.2012)
2. ФЗ «Об аудиторской деятельности» от 30 декабря 2008 года №307-ФЗ (в ред. от 28.12.2010 N 400-ФЗ)
3. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 23.07.2013) «О бухгалтерском учете»
4. Сотникова, Л. В. Аудиторская проверка учета кредитов и займов. — М.: ЮНИТИ, 2010

Перспективы развития земельного девелопмента в Орловской области

Шигабутдинова Лилия Рамильевна, магистрант

Научный руководитель: Куканова Н. В., кандидат экономических наук, доцент

Орловский государственный аграрный университет

Россия — самая большая по площади страна, богатая земельными ресурсами. Ее просторы расположились от южных морей до полярного края. Но, к сожалению, из-за оттока людей в города плотность населения вблизи их повышается, тем самым увеличивая долю неиспользуемых земельных ресурсов на периферии. Сегодня огромные площади земель пустуют либо находятся в плачевном состоянии. Причем это не только территории Северной части, но и довольно плодородные почвы центральной части нашей страны.

Одним из таких субъектов РФ является Орловская область. Несмотря на то, что в регионе в последнее время ведется целенаправленная работа по вводу земельных участков в оборот, в области есть еще значительные площади простаивающих земель.

Для выхода из сложившейся ситуации российский рынок земли, в целом, и рынок Орловской области, в частности, нуждается в таком виде перспективного бизнеса как ленд-девелопмент.

Ленд-девелопмент (англ. Land development) — высоко-рентабельный, очень доходный и привлекательный для инвестирования земельный бизнес, включающий в себя, во-первых, приобретение наиболее подходящего и привлекательного земельного участка, во вторых — проведение организационных работ для налаживания необходимой и, по возможности, наиболее полной инфраструктуры. Нельзя забывать и про подведение всех коммуникаций, газа, воды, канализации, электричества, и т.п. Конечным результатом данного бизнеса является продажа уже освоенного, облагороженного и развитого участка покупателю.

Инвестирование подобных проектов и денежные вложения в такой вид бизнеса, как земельный девелопмент получают все наибольшее распространение и становятся все привлекательнее, поскольку доходы от капитальных вложений в данные проекты достаточно высоки. [3,4]

Возможный вариант девелопмента земельного участка выбирается на основании понимания всех сегментов

рынка недвижимости, как жилой, так и коммерческой. Поскольку существующие ограничения могут значительно сузить выбор наиболее эффективных вариантов концепции, необходимо с самого начала определить следующие параметры:

- наличие правовых ограничений на использование земельного участка;
- технические требования;
- площадь застройки;
- застраиваемая территория.

Концепция ленд-девелопмента необходима для рассмотрения различных вариантов развития земельных участков и выбора наиболее оптимального из них. Концепция должна отвечать на следующие вопросы:

- каким образом можно улучшить или модернизировать земельный участок;
- какого будет его функционально назначение;
- какими должны быть потребительские свойства земельного участка;
- какую прибыль способен принести земельный участок инвестору.

Подготовка и разработка проекта ленд-девелопмента строится на тщательном исследовании рынка и прогнозе тенденций его развития. Помимо этого необходимо учесть:

- качество земельного участка: местоположения и прилегающей территории, пешеходной и транспортной доступности;
- перспективы развития района;
- целевые группы потребителей;
- оптимальные варианты развития земельного участка;
- разработку инфраструктуры земельного участка;

Девелопмент земли, следуя классическим канонам, можно подразделить на три этапа:

- 1) действия с неподготовленными земельными участками;
- 2) сооружение и подведение основных элементов инфраструктуры (дорог, магистральных инженерных сетей);
- 3) разделение земли на участки, готовые для последующей застройки. [2]

Следует отметить, что ленд-девелопмент во всем мире является высокодоходным бизнесом, но при этом и с высоким риском. Стоимость комплекса услуг по ленд-девелопменту обычно составляет несколько сотен тысяч рублей, подобные затраты по отношению к общей себестоимости крупного проекта незначительны, а польза от них несомненна. В любом случае, цель всех видов девелопмента — получение прибыли от недвижимости, стратегии же достижения этой цели могут быть разные. Кто-то ориентируется на максимальную стоимость объекта недвижимости, другие — на максимальный доход от него.

В будущем влияние ленд-девелопмента на развитие и укрепление рынка земли в России, будет большим вследствие выгоды данного бизнеса. Существует очень большой, и все более увеличивающийся, спрос на зе-

мельные участки по всей России. По количеству предложений по приобретению участков годных к освоению лидирует Москва и Московская область. Но и в регионах находящихся на периферии земельный рынок не затихает и не спит.

В принципе, ленд-девелопмент можно отнести к одному из видов инвестирования, то есть покупатель присматривает выгодную с его точки зрения землю, которую и выкупает впоследствии. Для того чтобы она принесла ему доход, необходимо заняться ее обустройством и межеванием, которое позволит в дальнейшем реализовывать либо земельные участки с подрядом, либо уже готовые застроенные территории.

В настоящее время основными направлениями реализации девелоперских проектов в нашей стране является приобретение земельных участков вблизи городских территорий для строительства коттеджных поселков. Если речь идет о загородных поселках, инвестору выгодно приобретать земли сельскохозяйственного назначения, стоимость которых намного дешевле, чем земель поселения, и переводить в земли под ИЖС.

О том как сегодня развивается рынок недвижимости могут свидетельствовать огромные площади загородных земель, которые заняты под строительством коттеджных поселков. На данный момент уже наметилась положительная тенденция в повышении спроса на загородные дома. Повсеместно можно увидеть на окраинах городов строящиеся огромные виллы, расположенные на больших земельных участках. [5]

Таким образом, можно отметить, что загородная недвижимость в перспективе станет еще более популярной. Правительство России делает большие ставки на развитие ленд-девелопмента, потому что именно благодаря такому бизнесу большие города России (Москва, Санкт-Петербург, Казань, Воронеж, Челябинск, Нижний Новгород, Самара, и др.) будут расселены.

Быстро растущие сети торговых организаций тоже требуют благоустроенных участков, имеющих перспективу дальнейшего развития. Соответственно есть большой спрос на проекты, имеющие торговое направление, а также складское. Инвестиции в земли промышленного назначения и этот вид строительства так же приносят большие дивиденды своим владельцам. Очень выгодно вкладывать деньги, и инвестировать капитал под строительство промышленных объектов. Однако такие проекты требуют больших вложений и уступают способам, приведенным выше.

Но не нужно забывать и о том, что земли сельскохозяйственного назначения также требуют грамотного управления, так как они являются одним из главных богатств Орловщины. К сожалению, используется оно пока крайне нерационально. Многие, когда-то плодородные, поля зарастают чертополохом, кустарником, молодыми березками. Поэтому необходимо выработать механизмы, способствующие сохранению и увеличению доли сельскохозяйственных земель. Причем это должны быть

не только посевные площади, но и земли для организации предприятий, которые в перспективе станут снабжать городское население продовольствием. Ведь во всем мире только и говорится о продовольственном кризисе, который вскоре может наступить, если не увеличатся посевные площади.

При реализации девелоперской деятельности земель сельскохозяйственного назначения следует учитывать проведение следующих мероприятий:

1. повышение экономического плодородия почв — это прежде всего орошение и осушение, химическая мелиорация, применение удобрений, освоение севооборотов, поверхностное и коренное улучшение лугов и пастбищ;

2. сохранение плодородия и охрана почв: ползащитное лесоразведение, почвозащитные технологии и севообороты, систем мер по борьбе с водной и ветровой эрозией;

3. рациональное использование экономического плодородия почв: применение наиболее урожайных сортов, улучшение семеноводства, совершенствование схем размещения растений, соблюдение оптимальные сроков проведения сельскохозяйственных работ и выполнение их с высоким качеством, борьба с болезнями растений, вредителями и сорняками;

4. организационно-экономические мероприятия: совершенствование структуры посевных площадей с учетом конъюнктуры рынка, углубление специализации, применение прогрессивных форм организации и оплаты труда, совершенствование форм хозяйствования и др.

Проведение девелоперской деятельности с учетом вышеперечисленных рекомендаций будет способствовать сохранению земельных ресурсов, позволит увеличить долю отечественной сельскохозяйственной продукции на рынке, что в целом благоприятно отразится на экономике региона.

Литература:

1. Земельный кодекс РФ;
2. Девелопмент в недвижимости: монография/М.А. Федотова, Т.В. Тазихина, А.А. Бакулина. — М.: КНОРУС, 2013. 264с;
3. Стариков, А. С., Самарина В. П. Проблемы рационального использования земель сельскохозяйственного назначения [Электронный ресурс]// Режим доступа: <http://www.science-education.ru/>Дата обращения 15.05.2014;
4. Земельный девелопмент, или как проводить реконструкцию [Электронный ресурс]// Режим доступа: <http://geo-time.ru/>Дата обращения 10.05.2014.
5. Перспективы развития ленд-девелопмента в России [Электронный ресурс]// Режим доступа: http://www.greenga.ru/news?record_id=67

Разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности учебных заведений РФ на примере МГУПП

Щеникова Елена Валерьевна, студент

Научный руководитель: Атабаева Шахло Анваровна, кандидат экономических наук, доцент
Московский государственный университет пищевых производств

Ключевые слова: *эффективность, интеграция, стимулирование, стимулирование, студент.*

Эффективность — это продуктивность при оптимальном соотношении результат/затраты. При этом продуктивность не сводится к валовому результату. Продуктивность — это создание необходимого и полезного обществу продукта надлежащего качества в необходимом и достаточном количестве. Предложенное определение может быть применено в любой сфере человеческой деятельности — в производстве, сельском хозяйстве, образовании. И важны здесь все аспекты.

Повышать эффективность образования в ВУЗах до недавнего времени было сложно, потому что не было единого плана и стандартов. Сегодня в правительстве

уже разработана стратегия развития сферы образования, куда входит множество пунктов. Причем разработка коснулась не только средне-специальных учебных заведений и школ, но также детских садов и высших учебных заведений.

Если наблюдать за тем, что происходит сегодня в сфере образования, то можно отметить, что за последние несколько лет произошли существенные перемены. Недавно были укрупнены многие ВУЗы и ВТУЗы. Не решена пока что проблема качества образования. Речь идет о повышении статуса педагогов разных учебных заведений, а также педагогов дошкольных учреждений.

Будучи одной из богатейших стран в мире по запасам самых разнообразных природных ресурсов, мы существуем как самые бедные восточноазиатские государства. И очевидная причина всего этого — отсутствие заинтересованности государства в развитии собственных производств, для которых и требуются все те специалисты, о которых шла речь выше. Чтобы вновь стать передовой державой, необходимо:

1) используя государственные идеологические и финансовые рычаги, в кратчайшие сроки поднять престиж педагогов, ученых, инженеров;

2) воссоздать (в финансовом и организационном плане) исследовательские институты и конструкторские бюро, чтобы предоставить будущим выпускникам возможность работать по специальности и получать при этом достойное вознаграждение;

3) в наибольшей степени распространить базовые принципы обучения, используемые в классических университетах и нацеленные на подготовку специалистов с максимально широкой эрудицией;

4) стимулировать (как, например, в Японии) получение человеком дополнительных знаний, причем не только в области его специализации;

5) ввести согласованную плановую организацию работы всех производств, инженерно-конструкторских бюро и институтов, предприятий социальной сферы и образовательных учреждений. Иначе говоря, необходим государственный план в сфере производства и государственный заказ, определяющий количество специалистов, требующихся для оптимального функционирования всей государственной системы.

Только при такой общей организации, когда в вузах созданы условия для эффективной работы сотрудников и определены государственные задачи в сфере образования, можно начинать оценивать эффективность, причем не только вузов, но и профильного министерства.

Эффективная работа министерства — это точное определение государственного заказа и обеспечение вузов всем необходимым для его выполнения. А эффективная работа вузов — это качественная подготовка нужного количества специалистов. Говоря о качестве подготовки специалистов в вузах, вспомним вторую часть определения понятия «эффективность» об оптимальном соотношении результат/затраты. Именно, оптимальное, а не максимальное!

Таким образом, предлагается оценивать эффективность реализации маркетинга образовательных услуг в сфере высшего профессионального образования по пяти направлениям:

1. Экономическое. Несмотря на то, что вуз не является коммерческой организацией, тем не менее, в условиях сокращения финансирования высшей школы вузы активно занимаются привлечением денежных средств в рамках самофинансирования и начинают функционировать по законам бизнеса.

2. Информационное. На современного потребителя (как реального, так и потенциального) постоянно обру-

шивается огромный поток информации. Зачастую именно этот информационный поток и определяет потребительское поведение. Данный феномен характерен и для рынка образовательных услуг в сфере высшего профессионального образования. Информация в СМИ (аналитические статьи, различные обзоры, реклама, рейтинги, телепередачи) помогает потребителю ориентироваться на рынке.

3. Социальное (или потребительское). Данное направление позволяет определить эффективность маркетинговых мероприятий через оценку наиболее важных категорий: абитуриентов, студентов, потребителей.

4. Интеграционное направление позволяет оценить уровень межрегионального и международного сотрудничества вуза с другими вузами.

5. Востребованность — основной целью маркетинга является производство и реализация услуг, направленных на максимальное удовлетворение потребностей потребителей.

Традиционная вузовская система сегодня переживает процесс кардинальных преобразований, вызванных новыми потребностями общественного развития, построением информационного общества, жесткой конкуренцией на рынке образовательных услуг, что требует реализации новой роли вузов не только как центров науки и образования, но и как основных субъектов инновационной деятельности. В связи с этим актуальной задачей является исследование факторов, влияющих на повышение инновационного потенциала вуза.

Важнейшая характеристика современного вуза, его способность к улучшению, устойчивому развитию и достижению нового качественного состояния определяется уровнем и степенью развития его инновационного потенциала. Обобщая различные подходы к определению понятия инновационного потенциала, будем понимать под этим термином совокупность ресурсов, достаточных для осуществления эффективной инновационной деятельности и определяющих предельно возможный уровень вклада инновационной деятельности в улучшение финансовых показателей.

Финансовая составляющая является главным показателем эффективности деятельности вуза, поэтому стратегия должна описывать, каким образом целесообразно обеспечить устойчивый рост стоимости. Основными направлениями повышения финансовой устойчивости вуза могут быть: обеспечение роста доходов за счет сокращения издержек, создания новых источников дохода, повышения эффективности научных исследований преподавателей и студентов, активизации на рынке дополнительного профессионального образования (внедрения новых образовательных продуктов, привлечения новых потребителей за счет заключения договоров на целевую подготовку специалистов).

Научная новизна дипломного проекта состоит в исследовании основ эффективности вуза за счет активизации системы внутренних факторов его деятельности, а также в разработке модели эффективности вуза.

Целью выполнения дипломной работы является разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности учебных заведений РФ на примере МГУПП.

Для выполнения поставленной цели необходимо выполнить следующие задачи:

- обозначить роль, сущность и значение повышения эффективности в учебных заведениях РФ;
- определить критерии и показатели оценки эффективности развития учебных заведений и рассмотреть эффективное развитие учебного заведения на основе вы-

бранных критериев;

— сделать анализ современного состояния, факторы и резервы повышения эффективного развития деятельности учебных заведений;

— охарактеризовать современное состояние моего ВУЗа — МГУПП;

— выявить факторы повышения эффективности развития моего ВУЗа — МГУПП;

— проанализировать пути повышения эффективности деятельности учебных заведений.

Литература:

1. Закон РФ «Об образовании» от 10.07.92 // Справочно-правовая система «Консультант-плюс».
2. Абрамишвили, Г.Г. и другие. Операция «Маркетинг». Стратегия и тактика конкурентной борьбы монополий. — М., «Международные отношения», 2012.
3. Басовский, Л. Е. Маркетинг: Курс лекций. — М.: ИНФРА-М, 2013.
4. Богачев, В. Ф., Кабаков В. С., Ходаток А. М. Стратегия малого предпринимательства — СПб: Изд-во «Корвус», 2013.
5. Бонько, В.И. «Некоторые вопросы физического воспитания в вузе», «Физическое воспитание в вузе», методическое пособие, г. Иркутск, 2013.
6. Быкадоров, В.Л., Алексеев П.Д. Финансово-экономическое состояние предприятия: Практ. пособие. М.: ПРИОР, 2014.

Организация общего центра обслуживания как способ оптимизации бизнес-процессов на предприятии

Юферова Анна Алексеевна, студент магистратуры;
Аникин Александр Вячеславович, кандидат экономических наук, старший преподаватель
Нижегородский государственный университет имени Н. И. Лобачевского

В данной статье дается классификация функций организации, которые могут быть переданы сторонним аутсорсинговым компаниям, так и созданному специализированному субъекту управления — общему центру обслуживания. Авторами формулируются понятия общего центра обслуживания, раскрываются предпосылки его создания, анализируются этапы передачи непрофильных бизнес-процессов на примере функции управления персоналом

Ключевые слова: аутсорсинг, бизнес-процесс, общий центр обслуживания, управление персоналом.

В современном мире одним из направлений повышения конкурентоспособности организаций, функционирующих на принципах коммерческого расчета, является минимизация издержек. Однако данный способ ориентирован зачастую на краткосрочный эффект и в условиях долгосрочной и среднесрочной перспективы может не принести желаемого результата. Это объясняется тем, что снижение затрат в большинстве случаев связано со снижением качества реализуемых товаров и услуг. В условиях эластичного спроса снижение качества отрицательно влияет на выручку компании и, как следствие, на прибыль. В качестве альтернативного способа повышения эффективности компании, позволяющего избежать

указанных негативных тенденций, следует рассматривать комплексную оптимизацию бизнес-процессов фирмы.

Оптимизация деятельности компании включает следующие этапы:

- 1) идентификация бизнес-процессов;
- 2) декомпозиция бизнес-процессов (разложение на элементы);
- 3) разделение компонентов бизнес-процессов на основные и вспомогательные;
- 4) выделение тех бизнес-процессов, эффективность которых может быть повышена при их передаче на аутсорсинг;
- 5) функциональное аутсорсинговое обслуживание.

Выделим те категории функций, в отношении которых использование аутсорсинга оправданно:

— вспомогательная (неосновная) функция — необходимая в процессе хозяйственной деятельности фирмы функция, самостоятельно не генерирующая добавленной стоимости и/или прибыли компании;

— новая основная функция — функция, которой ранее не было в процессе хозяйственной деятельности фирмы, и необходимость в которой обусловлена развитием компании.

— существующая основная функция — функция, выполнение которой собственными силами в сложившихся экономических условиях сопряжено со значительными альтернативными экономическими издержками.

В первом и третьем случаях передача на аутсорсинг указанных функций может сократить общие издержки фирмы. Во втором случае компания за счет аутсорсинга помимо издержек может минимизировать риски, связанные с разработкой, внедрением и реализацией новых бизнес-процессов.

Процедура передачи бизнес-процессов на аутсорсинг в зависимости от размера бизнеса имеет свои особенности. Для малого предприятия функциональный аутсорсинг (IT-администрирование, бухгалтерский и налоговый учет, клининг и пр.), осуществляется посредством заключения контрактов со специализированными компаниями, которые предоставляют стандартные услуги, ориентированные на массового клиента, не учитывающих всех особенностей деятельности организации. С крупными предприятиями процедура оптимизации бизнес-процессов обстоит иначе. Поскольку крупные организации представляют собой сложные системы, то многообразие взаимодействий субъектов организационной структуры характеризуется определенной степенью уникальности, которая выступает элементом конкурентоспособности предприятия. Передача на аутсорсинг уникальных бизнес-процессов и процедур также возможна, но требует особого подхода к организации.

Первой страной, хозяйствующие субъекты которой перешли к подобной форме взаимодействия, стали США. Первые центры, обслуживающие вспомогательные процессы крупных корпораций на условиях аутсорсинга появились во второй половине XX века (General Electric — с начала 70-х годов). Сегодня уже более половины из 500 крупнейших американских корпораций списка Fortune используют подобные структуры [1]. В Европе данный процесс начался гораздо позже, хотя его интенсивность в современных условиях сопоставима с США. Россия также не явилась исключением — первые центры обслуживания появились сравнительно недавно, но уже сейчас создание таких обслуживающих структур — это устойчивый тренд на российском рынке. К примеру, свои центры обслуживания открыли такие компании, как «Северсталь», «Сибур-нефтехим», «Сбербанк», «Ростелеком» и другие.

По причине многообразия терминов (общий/единый/корпоративный центр обслуживания),

представленных в научной литературе при определении сущности данного управленческого механизма, в дальнейшем для его определения будем применять понятие «общий центр обслуживания».

Общий центр обслуживания (ОЦО) — это специально созданная или существующая, интегрированная в экономическую систему субъекта хозяйствования организационная структура (внутреннее подразделение/дочернее предприятие/сторонняя фирма), в которую на условиях коммерческого расчета передается часть существующих бизнес-процессов, не относящихся к основной деятельности компании.

ОЦО создаются с целью увеличения эффективности, снижения затрат и повышения менеджмента качества на обслуживаемом предприятии.

Предпосылки создания ОЦО:

1. Наличие в структуре предприятия нескольких бизнес-единиц.
2. Территориальная разрозненность и удаленность структурных подразделений компании.
3. В структуре компании находится большой штат сотрудников и множество подразделений.
4. Возможность применения дистанционных каналов коммуникаций в компании.
5. Дефицит квалифицированных кадров, ориентированных на решение задач вспомогательных бизнес-процессов, в местах присутствия структурных подразделений.
6. Неэффективное использование ресурсов, имеющихся на предприятии.

Запуск ОЦО в западных корпорациях длится от 9 до 18 месяцев, хотя часто осуществляется и в более короткие сроки: от 3 до 12 месяцев. Но проблемы с корректировкой модели ОЦО обязательно возникают через 1,5–2 года. Открытие таких центров, как свидетельствуют открытые источники, обходится достаточно дорого: от 750 тысяч до 3 миллионов евро. [3]

Продолжительность и последовательность этапов процесса внедрения ОЦО, суммарные затраты могут зависеть от специфики и функциональной направленности центра (управление персоналом, IT-процессы, бухгалтерский и налоговый учет, транспорт и логистика и пр.)

Переход на обслуживание в ОЦО позволяет предприятию-заказчику получить ряд конкурентных преимуществ:

- снижение затрат на осуществление вспомогательных функций;
- повышение эффективности бизнес-процессов за счет оптимизации использования ресурсов (в том числе трудовых);
- унификация и прозрачность бизнес-процессов;
- исключение дублирующих функций;
- упрощение процессов интеграции в ходе слияний и поглощений;
- повышение управляемости системы менеджмента качества;
- повышение ресурсной мобильности в условиях пиковых нагрузок.

Рассмотрим основные этапы создания ОЦО на примере центра обслуживания по управлению персоналом (ОЦО по УП).

I этап — подробный анализ бизнес-процессов по управлению персоналом. На данном этапе осуществляется методологическая экспертиза проекта, идентификация объектов обслуживания (предприятий) и типовых бизнес-процессов.

II этап — формулирование целей и задач, стоящих перед ОЦО, разработка календарного плана и бюджета по проекту. Второй этап связан с определением бизнес-процессов передаваемых в центр. Исходя из объема передаваемых функций, подготавливается технико-экономическое обоснование (ТЭО), производится оценка потребности центра в персонале и других ресурсах, составляется план перевода предприятий на обслуживание в центр. С учетом имеющихся в распоряжении предприятия-заказчика финансовых ресурсов производится корректировка основных параметров проекта.

III этап — создание организационной и функциональной структуры ОЦО, делегирование процессов, интеграция ОЦО в систему межфирменного взаимодействия. Третий этап включает следующие основные мероприятия: утверждение организационно-управленческой структуры, формирование инфраструктуры ОЦО по УП, найм сотрудников и организация их обучения в ОЦО, составление типового договора на обслуживание, разработка и внедрение протокола информационного взаимодействия предприятий и ОЦО через разработку специальных документов и организационных процедур, создание базы данных унифицированных шаблонов документов, перевод первых предприятий на обслуживание и тестирование сформированной системы.

IV этап — контроль достижения, поставленных целей и задач перед ОЦО. В рамках данного этапа осуществля-

ются мероприятия, направленные на повышение эргономики системы (в частности происходит внедрение системы управления качеством услуг ОЦО по УП).

Для примера идентификации этапов не случайно был выбран ОЦО по УП, так как именно функции управления персоналом сейчас отводится особое место в процессах многих компаний (банковского сектора, производственного сектора, образовательного сектора). Уже сейчас представители топ-менеджмента крупных компаний и учреждений рассматривают эффективную систему управления персоналом как основной фактор повышения конкурентоспособности. Так, например, А. О. Грудзинский и О. В. Петрова в своей статье «Управление персоналом в инновационном университете» отмечают значение процесса управления персоналом (HR-функции) на примере инновационного университета: «Управление человеческими ресурсами представляет собой стратегический и логически последовательный подход к управлению наиболее ценным активом организации: работающими там людьми, которые коллективно и индивидуально вносят вклад в решение задач организации» [2, с. 22]. Российские предприятия уже давно начали передавать на аутсорсинг IT-процессы и различные финансовые функции, но передача процесса управления персоналом (HR-функция) начала развиваться сравнительно недавно.

В заключении следует выделить основные преимущества перехода предприятия на обслуживание в ОЦО по управлению персоналом: экономия на ресурсах в случае эффективной реализации HR-функции и снижения затрат; сокращение количества ошибок и ручных операций (минимизация «человеческого» фактора за счет стандартизации и автоматизации процессов); повышение лояльности персонала.

Литература:

1. Бурма, К. С., Управление предприятием с помощью общего центра обслуживания // Транспортное дело России. — 2009. — № 11. — с. 46–48.
2. Грудзинский, А. О., Петрова О. В. Управление персоналом в инновационном университете // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. — 2010. — № 5 (1). — с. 20–24.
3. Закономерности развития общих центров обслуживания в России: Информационно-аналитический сборник // ЗАО АГК «РБС». 2010. Москва. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.rbsys.ru/files/ib3.pdf>

Молодой ученый

Ежемесячный научный журнал

№ 8 (67) / 2014

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор:

Ахметова Г. Д.

Члены редакционной коллегии:

Ахметова М. Н.
Иванова Ю. В.
Лактионов К. С.
Сараева Н. М.
Авдеюк О. А.
Алиева Т. И.
Ахметова В. В.
Брезгин В. С.
Данилов О. Е.
Дёмин А. В.
Дядюн К. В.
Желнова К. В.
Жуйкова Т. П.
Игнатова М. А.
Коварда В. В.
Комогорцев М. Г.
Котляров А. В.
Кучерявенко С. А.
Лескова Е. В.
Макеева И. А.
Мусаева У. А.
Насимов М. О.
Прончев Г. Б.
Семахин А. М.
Сенюшкин Н. С.
Ткаченко И. Г.
Яхина А. С.

Ответственные редакторы:

Кайнова Г. А., Осянина Е. И.

Международный редакционный совет:

Айрян З. Г. (Армения)
Арошидзе П. Л. (Грузия)
Атаев З. В. (Россия)
Борисов В. В. (Украина)
Велковска Г. Ц. (Болгария)
Гайич Т. (Сербия)
Данатаров А. (Туркменистан)
Данилов А. М. (Россия)
Досманбетова З. Р. (Казахстан)
Ешиев А. М. (Кыргызстан)
Игисинов Н. С. (Казахстан)
Кадыров К. Б. (Узбекистан)
Козырева О. А. (Россия)
Лю Цзюань (Китай)
Малес Л. В. (Украина)
Нагервадзе М. А. (Грузия)
Прокопьев Н. Я. (Россия)
Прокофьева М. А. (Казахстан)
Ребезов М. Б. (Россия)
Сорока Ю. Г. (Украина)
Узаков Г. Н. (Узбекистан)
Хоналиев Н. Х. (Таджикистан)
Хоссейни А. (Иран)
Шарипов А. К. (Казахстан)

Художник: Шишков Е. А.

Верстка: Бурьянов П. Я.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.

При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Материалы публикуются в авторской редакции.

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231.

E-mail: info@moluch.ru

<http://www.moluch.ru/>

Учредитель и издатель:

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2072-0297

Тираж 1000 экз.

Отпечатано в типографии «Конверс», г. Казань, ул. Сары Садыковой, д. 61