THEORETICAL AND PRACTICAL ISSUES OF ENSURING THE ECONOMIC INTERESTS OF THE MODERN INNOVATIVE SOCIETY

Research articles

THEORETICAL AND PRACTICAL ISSUES OF ENSURING THE ECONOMIC INTERESTS OF THE MODERN INNOVATIVE SOCIETY

Research articles

B&M Publishing
San Francisco, California, USA

B&M Publishing

THEORETICAL AND PRACTICAL ISSUES OF ENSURING THE ECONOMIC INTERESTS OF THE MODERN INNOVATIVE SOCIETY

Science editor: A. Burkov

Copyright © 2013
by B&M Publishing

All rights reserved.

ISBN-13: 978-0-9887556-3-5
ISBN-10: 0988755637

Published by B&M Publishing.

For permission to use material from this text, please contact the publisher at
2076 -16th Ave., Suite A,
San Francisco, California 94116,
Tel (415) 682 2550

CONTENTS

A. Bedelbayeva
Improvement of the system of financing of innovative enterprises
of the Republic of Kazakhstan on the example of developed countries 6
T. Mitrofanova
The effect of an electronic document on the performance of state institutions 9
O. Litvin & A. Litvin
Peculiar properties of using international ratings in assessing
the effectiveness health system 11
A. Magaletskiy
EURO-2012 - a big chance for Ukraine: main results 15
K. Semenenko & S. Rozumey
Irrational consumer behavior in pricing and its impact on the sales 18
N. Shevchenko & O. Bobyr
Characteristic of investment activity of ukrainian commercial banks
in the post-crisis economic environment 21
D. Abramovich
Management system optimization by business activity
in the market of oil products (by means of cluster initiatives) 24
O. Atamanova
Main trends and problems market of milk processing
in Russia under the conditions of globalization modern economy 28
V. Balgabayeva
Human resource development of the Republic Kazakhstan 31
D. Bammatov
The role of regional development banks 34
I. Banadyseva
Diffusion of innovation in food service: formation of consumer demand 36
N. Bartkova & A. Saakov
Methods, forms and participants of the government regulation
of the crisis phenomenas in economy 38
Y. Baryshova
The public policy- a fundamental factor for the development
of the russian industry 44
Y. Bachinina
Perspective ways raising of improvement of the regional economic policy 46
T. Belova & O. Krainiuchenko
Marketing researches of competitors as method of determination
of position of enterprise at the market 48
T. Burak & K. Yesipova
Preconditions and basic forms of hotel chains development 51
O. Verminska & P. Horyslavets
Modern conceptual apparatus of innovative development of enterprise 53
V. Tretyakov & O.Garshina
The technincal and economiacl factors of the labor productivity growth
in the enterprises of mechanical engineering 57
A. Golodova & V. Alyasov
Problems and trends of development of labor market of Volgograd Region 63
L. Evdokimova
Roblem aspects of methodology of regional sectors economic interests
ensuring in innovative society 65
G. Yemelyanova
Programme analysis of state support housing construction
for 2011 to 2015 in the Chuvash Republic 68
N. Zhakenova
The development of assessment activities in the Republic Kazakhstan 72
L. Zhanysbayeva
Ways of solutions for the world food problem 75
L. Kapinus & N. Skrygun
Merchandising and its impact on consumer behavior 77
O. Kishchaeva & P. Timoshenko
Utilities payment and vat 80
N. Klimova
Fundraising: charity or an alternative method of financing 82
K. Kurpayanidi
Innovative components of national competitiveness of country 85

T. Lepihina & Y. Karpovich
Health preservation culture as a factor of human capital accumulation at the enterprise *87*
J. Lepkina & V. Lepkina
Agricultural credit cooperation in the course of ensuring economic growth of innovative economy *90*
G. Lukyanov & V. Masnyi
Tendencies of development of the theory and practice of strategic management of the enterprise *94*
E. Malyk
The institutionalization of social security as a basis for development of the individual, society and state *97*
V. Medvid'
Stimulation of economical activity as a tool of ensuring regional development *100*
V. Medvid' & V.Tuboltseva
The scientific approaches to the development of mechanisms to attract investment in local economic development *102*
E. Mezentseva
Socio-economic development of small entrepreneurship and its determinants *105*
A. Mishin
Variance swaps and futures as a separate asset class *107*
D. Moiseeva
Methodological problems of the study of the phenomenon of «financial literacy of the population» *113*
L. Moshkova & M. Zubakova
Application of the diagnostic analysis of employment in the process of institutional reform and regulation of the labor market *117*
O. Nevdakha
Preconditions of forming an innovative economy model in Ukraine in the context of international comparisons *121*
N. Novikova, J. Shihanova & L. Alaykina
Concept and modalities of the corporatization of capital *123*
V. Nosov & O. Kotar
The US government in the programmers of the agricultural insurance *125*
O. Bezpalko & I. Chornous
Modern state and tendencies of berries sector development in Ukraine *127*
O. Kuzmin & O. Pyrog
Economic development of national economy:international evaluation *129*
L. Rozhdestvenskaya
Concept and essence of catering services from the standpoint of the efficiency of its realization *132*
I. Ryazanov
Increasing to investment attractiveness of the russian economy through prism of management its system risk *135*
I. Salomatina
Factors constraining innovative development of the chemical industry in Russia *138*
E. Sarafanova
The wave approach in the ruin problem *141*
A.Sarina
Conditions of tourist industry in the republic of Kazakhstan *148*
M. Saudakhanov
Unfriendly acquisitions like a sort of corporate conflicts *152*
T. Safronova
Socio-economic assessment of the effectiveness implementation of long-term rrogram in Vladimir (on example of a long-term purpose rrogram «Development of tourism in the city of Vladimir, 2010-2015») *156*
K. Semenenko & I. Snimschikova
Some aspects of the russian market of agricultural machinery in membership of the world trade organisation *162*
N. Dzhuryk & M. Solod
Rational nutrition as the socio-economical problem:belgian experience *164*
A. Terekhina
Improving the efficiency of government and commercial banks cooperation *167*
O. Tolstyakova & O. Semenova
Model of external competence management rights *170*
M. Troyanskaya
International experience investment tax incentive *173*

J. Tyurina
Foreign experience of taxation of individuals' property and its practical implementation in Russia *175*
T. Franchuk
Implication and peculiarities of venture investing of innovation operations in modern world *178*
Yu. Fukalova
Model of creation of culture of business in economy of Russia *182*
N. Chigirinskaya
Evolution of entrepreneurial competence in Russia *185*
E. Chunareva
Economic interest *188*
T. Shterma & C. Zhytar
Effect of motivation of workers in productivity *190*
V. Shulmin
Improvementi the government regulation of the employment of population of the regional level *192*
Z. Ebzeeva & S. Zhazayeva
Science in modern society *195*
V. Klimko
Crowdfunding and crowdinvesting as a means of financing innovation projects *197*
M. Nevskaya
Key direction of integration russian automotive industry in the international economic system *200*
L. Popova
The problems of non-current assets held for sale and discontinued operations *203*
L. Popova
Application procedures of discount by the formation of pension plans *207*
M. Shemyakina
To the question on the parity of concepts «tax offense» and «violation of tax and levy legislation» *210*

IMPROVEMENT OF THE SYSTEM OF FINANCING OF INNOVATIVE ENTERPRISES OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN ON THE EXAMPLE OF DEVELOPED COUNTRIES

A. Bedelbayeva[*]

Abstract

The article considers the sources of financing, the main problems and directions of perfection of system of the financial state of small and medium-sized innovative enterprises, carrying out scientific research and development.

Keywords: innovations, innovative business, sources of financing, credit market, small and medium-sized enterprises.

Инновации – это основная движущая сила экономики Казахстана на современном этапе развития. Без инновационного развития экономики невозможно позитивное и прогрессивное функционирование государства.

В экономической науке составляющими инновационного процесса являются следующие компоненты: научная идея – новая технология – доведение ее до промышленного использования – получение нового продукта – его коммерциализация [1, с. 123].

Реальная практика подтверждает, что наиболее сложными, наукоемкими составляющими этого процесса являются создание и доведение новшества до готового к производству продукта и его серийный выпуск. Участниками процесса выступают разработчики новшества, производители изделий и посредники. Но уровень и масштабы новшеств, а также условия их реализации не всегда соответствуют потребностям конкретных производителей и потребителей. Поэтому в инновационном процессе информация о новшестве является обязательным условием [2, с. 15]. От слаженности действий всех участников зависит результативность внедрения научных разработок.

Хочется отметить, что основным двигателем инновационной экономики страны являются малые и средние предприятия. Они выступают пусковым устройством в процессе перехода государства на инновационные рельсы развития. На современном этапе развития мировой экономики перспективы экономического развития той или иной страны будут во многом зависеть от эффективной региональной политики во всех сферах экономики и, главным образом, в промышленности. В настоящее время на долю инновационных технологий, продукции, оборудования в развитых странах приходится более 70% прироста ВВП.

Однако, в ходе своей деятельности малые предприятия сталкиваются с множеством проблем.

Основной проблемой инновационного развития малых компаний является недостаток финансовых ресурсов. Так например, в 2010 году в Казахстане на научные разработки было выделено 33,5 млрд. тенге. В 2011 году компаниями фонда «Самрук-Казына» инвестированы в инновационные проекты 8 млрд. тенге, или 2,4% от чистой прибыли. В июне 2011 года правление фонда приняло решено рекомендовать компаниям фонда инвестировать в инновации до 10% чистого дохода [5].

По данным Агентства РК по статистике, в Казахстане в 2007-2008 годах инновационно-активными были признаны лишь 4,8% предприятий. В 2009-2010 годах этот показатель ухудшился, снизившись до 4%. В 2011 году доля инновационной продукции составила 0,66% ВВП. Для сравнения: доля инновационно-активных предприятий в США составляет порядка 50%, в Турции – 33%, в Венгрии – 47%, в Эстонии – 36%, в России – 9,1% [5].

В Казахстане не сформировалось цельного представления о системе финансового обеспечения инновационного бизнеса, хотя стартующие разработки и могут получить поддержку фонда «Самрук-Казына». Но после разработки образца малому предприятию негде взять денег для организации его выпуска и расширения бизнеса. Денег на эти цели требуется на порядок больше, чем для разработки. Крупные компании к поддержке инновационных разработок, ведущихся на малых предприятиях самостоятельно, интереса не проявляют.

Существует несколько источников, из которых малые предприятия черпают заемные средства: частные кредиторы; венчурные фонды; кредитные потребительские кооперативы; бюджетные кредиты, в т.ч. выдаваемые региональными фондами поддержки малого предпринимательства; кредитные организации [3, с. 12].

В Казахстане, как и во многих развитых странах, основным источником заемных средств для малого бизнеса являются кредитные организации. На данный момент

[*] Assel Bedelbayeva, master of Economics and business, Zhetysu state University, Kazakhstan.

доля малых и средних предприятий в общем объеме банковского кредитования составляет только 5-10%.

Банкам не выгодно работать на этом сегменте кредитного рынка: очень высокие риски, плохо обоснованные бизнес-планы, не высокая ликвидность обеспечения. Малые предприятия стараются не прибегать к заемным средствам из-за высоких процентных ставок и отсутствия обеспечения. Для малого предприятия наиболее доступным финансовым ресурсом являются краткосрочные кредиты банков, но данный вид кредитования делает невозможным долгосрочные инвестиции в инновационные проекты.

В настоящее время перед экономикой страны стоят такие множество задач, таких как: выявление общих ключевых проблем построения национальной инновационной системы государства, обеспечивающей переход экономики на инвестиционно-инновационную модель развития с учетом особенностей современного развития; разработка принципов формирования общего инновационного пространства государства для создания высокотехнологического рынка; взаимопроникновение инновационной продукции в другие страны, ее выход на мировой рынок; поиск путей, механизмов и форм межрегиональной и межгосударственной кооперации в сфере инновационной деятельности.

Так в странах Восточной Европы резкое сокращение государственных средств, выделяемых на научные разработки, привело к созданию альтернативных исследовательских и инновационных структур в форме малых государственных, кооперативных, акционерных и частных предприятий. Подобная система способствует оживлению предпринимательской деятельности, созданию дополнительных рабочих мест [4, с. 113].

В экономике развитых стран малые и средние предприятия находятся на острие научно-технического прогресса. На базе малых и средних предприятий крупные компании осуществляют апробацию инновационной продукции, после успешного освоения которой, она поступает в серийное производство.

Например, в США, и в Западной Европе малый и средний бизнес являются лицензиаром почти 50% нововведений на мировом рынке. Малые фирмы США, действующие в сфере науки, дополняют традиционные научно- исследовательские и конструкторские комплексы промышленных предприятий и университеты, бесприбыльные исследовательские организации, государственные лаборатории, другие целевые структуры. По оценкам американских специалистов, не менее 1/8 ежегодно создаваемых в США малых фирм специализируются на разработке, производстве и коммерциализации новой продукции и технологий [2, с. 16].

В Чехии реализуется программа «Прогрессивные технологии для малых и средних предприятий», в Венгрии создаются технологические парки, объединяющие ученых с предпринимателями, в Болгарии появились негосударственные фонды по обеспечению малого инновационного бизнеса. Отметим, что договор об объединении Германии предусматривал специальную статью по созданию общегерманского научно-технического пространства, что позволило трансформировать инновационные структуры бывшей ГДР под западногерманскую модель. В настоящее время в Германии на малые и средние фирмы приходится значительная часть изобретений и инноваций, так как они охотнее идут на внедрение нововведений, оперативно реализуют инновации, в том числе технологические. В экономике Финляндии доля малых и средних предприятий достигает 90%, они производят 60% ВВП и 20% экспортной продукции. Еще в 1990-е гг. была разработана национальная стратегия поддержки малого бизнеса, которая включает подготовку персонала, налоговые, таможенные и тарифные льготы, облегченный доступ к финансовым ресурсам и продвижение продукции на экспорт. В 2011 г. с учетом кризисной ситуации была разработана масштабная инвестиционная антикризисная программа для стимулирования бизнеса. В соответствии с ней выросла доля госзаказа в строительстве, что привело к росту объемов производства на 40% [2, с. 23].

В Швеции основу экономики также составляют малые и средние предприятия, 20% которых работают в производстве. Правительство страны помогает продвижению своих предпринимателей на новые рынки, оказывает безвозмездную материальную поддержку до 50% уставного фонда предприятия. Программа поддержки, стартовавшая в 2005 г., позволила 90% малых предприятий улучшить качество выпускаемой продукции и увеличить товарооборот. По данным представительства Стокгольма в Петербурге, с началом мирового финансового кризиса правительство Швеции приняло решение безвозмездно поддерживать малые предприятия на сумму до 250 тыс. шведских крон каждому до 100% уставного капитала [4, с. 203].

В заключении хочется отметить следующее - мировой опыт показывает, что государственное регулирование экономики и инновационных процессов является одним из главных условий перевода функционирования экономики на рыночные отношения. Однако, оптимальным является паритетное финансирование с привлечением средств регионов или внебюджетных источников. Государство не должно брать на

себя то, что могут финансировать сами промышленные предприятия, и только в определенных случаях стимулировать развитие отраслей через программную поддержку исследований и разработок. В общем случае программным способом из средств государственного бюджета целесообразно финансировать:

- социально значимые исследования и разработки (например, значительная часть медицинских научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ);
- разработка новых технологий, важных для государства в целом, но не привлекательных для других субъектов рынка;
- работы по разработке и созданию общественно значимой инфраструктуры (создание сети инкубаторов малого бизнеса, инновационно-технологических центров);
- программы отдельных коммерческих проектов с целью стимулирования развития малого высокотехнологичного бизнеса (как правило, на условиях софинансирования с частным бизнесом).

References:

1. Ашихин А.Н. и др. Состояние инновационной политики в зарубежных странах и Российской Федерации. М., 2004. 123 с.
2. Булыга Р., Кохно П. Инновационная методика управления бизнесом фирмы // ИС. Промышленная собственность. 2007. № 9. С. 13-29.
3. Нестеренко Ю. Инновационный потенциал малых предприятий промышленности: оценка и перспективы роста // ИС. Промышленная собственность. 2006. N 2. С. 10-19.
4. Трифилова А.А. Оценка эффективности инновационного развития предприятия. М., 2005. 301 с.
5. Официальный сайт Национального инновационного фонда РК. http://nif.kz/press_center_developments.

THE EFFECT OF AN ELECTRONIC DOCUMENT ON THE PERFORMANCE OF STATE INSTITUTIONS

T. Mitrofanova[*]

Abstract

Effective management of state institution in modern conditions is impossible without the use of computer technology. The benefits of improving management systems in institutions can be daunting. They include increasing the efficiency and relevance of information, reducing the time of solving individual problems and decision making, quality of information, its accuracy, detail, objectivity, including by reducing errors. This increases the productivity and quality of service. This article examines the impact of electronic document management system, "Delo" on the work of one of the departments of the Ministry of Education and Science of the Republic of Chuvash.

Keywords: electronic document, state institution, efficiency, information system.

Любое учреждение работает со значительным объемом различной корреспонденции: входящими и исходящими письмами, приказами и распоряжениями по основной деятельности и т.д. При этом работа с корреспонденцией состоит из большого количества рутинных этапов, которые должны проходить в соответствии с требованиями Государственной системы документационного обеспечения управления [1], являющихся основой традиционной российской технологии делопроизводства.

Однако наряду с традиционным делопроизводством сегодня все больше компаний работает с электронными документами. Таким образом, у компаний возникает потребность гармоничного и эффективного сближения «бумажного» делопроизводства и электронного документооборота.

Чтобы обеспечить эффективность работы с типовой документацией и улучшить процесс делопроизводства, были разработаны специальные решения: «Дело», «ELMA», «FossDoc» и др. В Министерстве образования и молодежной политики Чувашской Республики былв внедрена система электронного документоборота «Дело».

Первоочередная цель внедрения этого решения – не только автоматизировать сами процессы делопроизводства, а оптимальным способом регламентировать бизнес-процессы и осуществить внедрение решения в конкретном учреждении.

Документооборот «Дело» направлен на оптимизацию ключевых бизнес-процессов работы с бумажной документацией, что позволяет решать следующие бизнес-задачи [2]:

•организация работы с входящими документами: первичная сортировка и классификация документов, регистрация, вынесение резолюций и поручений по документу, контроль местонахождения оригиналов документов и выдачи бумажных копий.

•работа с внутренними документами (приказы/распоряжения): разработка, согласование, подписание, регистрация документа, а также ознакомление сотрудников с внутренними документами и контроль местонахождения оригиналов документов и выдачи бумажных копий.

•контроль исполнения поручений (резолюций) руководства по входящим и внутренним документам.

•работа с исходящими документами: разработка, согласование и регистрация документа, организация отправки адресату и формирование реестра почтовых отправлений.

•организация работы с номенклатурой дел (создание, хранение, списание, уничтожение).

•выполнение поисков электронных документов и регистрационно-контрольных карточек по различным параметрам.

•получение необходимых стандартных форм и журналов.

•подготовка отчетности по документообороту организации.

Исходя из решаемых задач, основными бизнес-заказчиками решения могут выступать высшее руководство, служба делопроизводства (канцелярия), секретари-референты (помощники) руководителей. А также процессом внедрения бизнес-

[*] Tatiana Mitrofanova, Candidate of Physical and Mathematical Sciences, Associate Professor of Department of Computer Science, I. Yakovlev Chuvash State Pedagogical University, Cheboksary, Russia.

решения заинтересованы руководители отделов и сотрудники, ответственные за делопроизводство в учреждении.

С помощью электронного делопроизводства работа с документами сильно упрощается и легче управляется, предсказывается и контролируется. Бизнес-решение обеспечивает повышение эффективности работы организации при полном соответствии отечественным традициям и стандартам делопроизводства. Все возможности бизнес-решения могут использоваться в различных комбинациях «бумажных» и «электронных» этапов работы с документами. При этом традиционное «бумажное» делопроизводство гармонично вписывается в электронный документооборот организации с развитыми горизонтальными связями.

В итоге достигается значительный эффект как для организации в целом, так и для отдельных категорий сотрудников.

В ходе исследований, которые проводились в Министерстве образования и молодежной политики Чувашской Республики, уже после внедрения электронного документооборота «Дело», выявились следующие данные:

Показатель эффективности	**Единица измерения**	До внедрения	После внедрения
Процент выполненных поручений/резолюций руководства в срок	% от общего кол-ва	65	95
Процент невыполненных поручений/резолюций руководства в срок	% от общего кол-ва	35	5
Трудоемкость регистрации одного документа	Человеко-часы	0,08 (5 мин.)	0,017 (1 мин.)
Средняя длительность поиска документа по известным параметрам	Минуты	7	2
Средняя длительность подготовки «Приказа по основной деятельности» по корпоративным шаблонам	Минуты	5	1
Средняя длительность подготовки и согласования исходящего письма (от оформления до отправки контрагенту)	Минуты	30	5
Количество случаев утраты документов (входящих/исходящих/ внутренних) и конфиденциальной информации	Штуки	30	0
Количество подготовленных и отправленных исходящих документов	Штуки	60	180

Число работников отдела Министерства образования и молодежной политики Чувашской Республики, которые могут и работают в электронном делопроизводстве в день, минимум 2 и максимум 11. На создание, редактирование, регистрацию и отправку одного любого документа требуется как минимум 10 и максимум 20 действий. За один рабочий день, примерно, приходит, минимум 5 и максимум 20 документов.

Из этих данных видно, что после внедрения автоматизированной системы электронного документооборота «Дело», эффективность работы, быстродействие, коэффициент полезного действия эффективность одного работника и отдела учреждения в целом значительно увеличились, большей частью за счет таких показателей как процент выполненных поручений/резолюций руководства в срок, количества случаев утраты документов и конфиденциальной информации, а также количества подготовленных и отправленных исходящих документов.

References

1. Государственная Система Документационного Обеспечения Управления. Основные положения. Общие требования к документам и службам документационного обеспечения. М.: Главархив СССР, 1991.
2. Материалы сайта www.eos.ru [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.eos.ru/eos_products/eos_delo.

PECULIAR PROPERTIES OF USING INTERNATIONAL RATINGS IN ASSESSING THE EFFECTIVENESS HEALTH SYSTEM

O. Litvin[*] & A. Litvin[**]

Abstract

To assess the state of health services at the international level is now often use ratings of leading international organizations. The main advantages of the use of ratings is an opportunity to use a large number of different criteria, which together determine the level of organization of health care specific state compared with others. The authors propose to use economic evaluation criteria and methods for determining the efficiency of the health system and implement their own conclusions.

Keywords: health care, rating, analysis.

Введение. Одним из основных приоритетов любого государства является здоровье ее граждан. На сегодняшний день, качество здоровья населения позиционируется как фактор долгосрочного экономического роста. В связи с этим, система здравоохранения (СЗО) нуждается в эффективной структурной организации системы управления и постоянных инвестиций для того, чтобы в краткосрочной перспективе повысить качество человеческого капитала, предотвратить значительной угрозе здоровью и способствовать непрерывному экономическому росту и снижению уровня бедности.

В современных СЗО прослеживается развитие рыночных отношений, которые предопределяют появление частных медицинских и профилактических учреждений, страховой медицины и т.д. Поскольку здравоохранение является социальной сферой хозяйства любой страны, населения является очень чувствительным к ее недостаткам, особенно тех, которые носят экономический характер, а именно организации инфраструктуры, управления, ресурсного обеспечения.

Все мировые СЗО преследуют единственную цель и действуют за подобными принципами. Однако их организация в каждой конкретной стране имеет свои особенности. Среди эффективных методов исследования качества организации СЗО является рейтингование.

Согласно исследованиям А.М. Карминского, А.А. Пересецкого, А.Е. Петрова в современном понимании рейтинг – это комплексная оценка состояния субъекта, которая позволяет отнести его к некоторым классу или категории [1, с. 8]. В самом определении рейтинга речь идет об оценке состояния самого субъекта рейтингования, а не о построении группы субъектов по некоторому ранжиру. Так же оценка состояния субъекта вполне может предполагать сопоставление, как с аналогичными субъектами, так и с некоторым состоянием абстрактного субъекта данного типа, которое принимается как эталонное [1, с. 16]. Среди главных преимуществ использования рейтингов необходимо выделить возможность использования большого количества различных критериев, которые в сумме определяют уровень организации конкретной СЗО по сравнению с другими.

Одними из современных способов оценки состояния медицинского обслуживания населения на международном уровне являются рейтинги ведущих международных организаций.

В конце 90-х годов Всемирная организация здравоохранения сформировала рейтинг систем здравоохранения. Рейтинг ВОЗ формировался с учетом интегрального показателя DALE (Disability-adjusted life expectancy (пер. с англ. «продолжительность жизни, скорректированная на инвалидность»), уровня достижения отраслью целей и задач, а также уровня финансового обеспечения. Хотя со времени выхода в свет данного рейтинга уже прошло десятилетие, однако исследователи здравоохранения всех стран до сих пор опираются на его результаты, поскольку, во-первых, это самое глобальное исследование СЗО в мире, которое охватывает 191 страну, во-вторых, отраслевые изменения в организации охраны здоровья являются длительным процессом. В первой десятке этого рейтинга оказались такие страны, как Франция, Италия, Сан-Марино, Андорра, Мальта, Сингапур, Испания, Оман, Австрия и Япония. За ними следуют Норвегия, Португалия, Монако, Греция, Исландия, Люксембург, Нидерланды, Великобритания, Ирландия, Швейцария, Бельгия и др. Интересен тот факт, что СЗО США занимает в этом рейтинге лишь 37 место, Украина занимает 79 место в мире по уровню развития СЗО, а Российская Федерация находится на 130 позиции [2, с. 152-155].

[*] Olga Litvin, assistant of the chair «Management»Ivan Franko Lviv National University.
[**] Andrey Litvin, postgraduate student, Ivan Franko Lviv National University.

Сравнение СЗО разных стран позволяет позаимствовать полезный зарубежный опыт для решения внутренних проблем. Стоит отметить, что различные рейтинги, в разный период времени оценивают качество организации СЗО по различным критериям. По нашему мнению, это связано с развитием научно-технического прогресса (например, за последнее десятилетие возросла роль обеспечения учреждений здравоохранения информационными технологиями), представлениями людей о здоровье и здоровом образе жизни и т.д.

Рейтинг европейских СЗО Health Customer Powerhouse с 2012 г, на основе показателя Euro health consumer index (EHCI) существенно отличается от рейтинга ВОЗ от 2000 г. Он прямо не учитывает объем финансирования медицинской отрасли, а базируется на результатах деятельности в сфере здравоохранения (учитывает качество оказанных услуг, превентивные меры, обеспечения лекарственными средствами, уровень удовлетворения пациента, время ожидания на лечение и др.) [3, с. 14-15].

Рейтинг EHCI, который отражает результаты деятельности ВОЗ, в сопоставлении с данными о расходах медицины, дает возможность оценить прямую зависимость результатов деятельности медицинской отрасли от объема ассигнованных в нее средств. И хотя финансовое обеспечение не является единственным фактором, определяющим эффективность СЗО (важными факторами влияния являются также эффективность распределения средств, качество управления, уровень образования персонала и т.д.) все же оно существенно доминирует над другими факторами. Этот факт также указывается в отчете ВОЗ от 2000 года [2].

Анализ взаимосвязи между качеством СЗО и объемом ее финансирования можно осуществить, разделив страны на группы согласно мест в рейтинге (табл. 1), и определив средневзвешенные показатели каждой из группы.

Таблица 1
Рейтинг лучших систем здравоохранения по индексу EHCI в 2012 г.

Страна	**EHCI**	**Страна**	**EHCI**	**Страна**	**EHCI**
Нидерланды	1	Великобритания	12	Мальта	23
Дания	2	Ирландия	13	Испания	24
Исландия	3	Германия	14	Португалия	25
Люксембург	4	Чешская республика	15	Литва	26
Бельгия	5	Словакия	16	Польша	27
Швеция	6	Хорватия	17	Венгрия	28
Швейцария	7	Эстония	18	Албания	29
Франция	8	Словения	19	Македония	30
Норвегия	9	Кипр	20	Латвия	31
Финляндия	10	Италия	21	Румыния	32
Австрия	11	Греция	22	Болгария	33

Сопоставив место в рейтинге и значение конкретного показателя, можно сделать выводы относительно их взаимозависимости. Таким образом, анализируя расходы европейских стран, указанных в рейтинге (рис. 1), заметно, что доля ВВП, которая расходуется на здравоохранение, имеет незначительное влияние на качество СЗО.

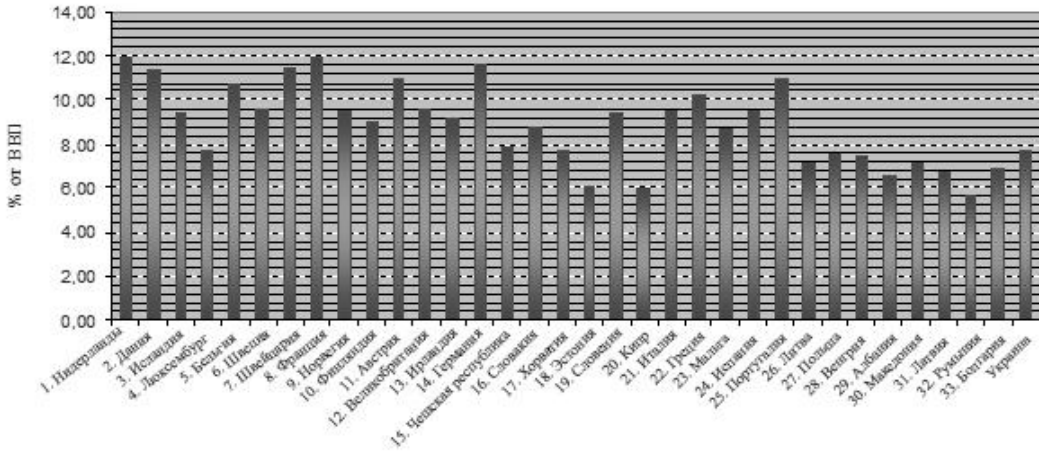


Рис. 1. Доля ВВП, приходящаяся на здравоохранение в европейских странах.
Источник: собственное исследование на основе данных индекса EHCI [3, с. 16] и информации из базы данных Европейского подразделения ВОЗ [4].

Фактически, доля общих расходов на здравоохранение от ВВП в Украине (7,72%) близка к значению Люксембурга (7,78%), Чешской республики (7,88%), больше чем в Польше (7,46%), Кипре (5,98%) и др. Однако уровень развития СЗО существенно ниже. Поэтому, считаем нецелесообразным опираться только на значения относительных показателей. Более правдивым является исследование доли общих расходов на здравоохранение от ВВП в денежных единицах в расчете на одного человека (рис. 2).

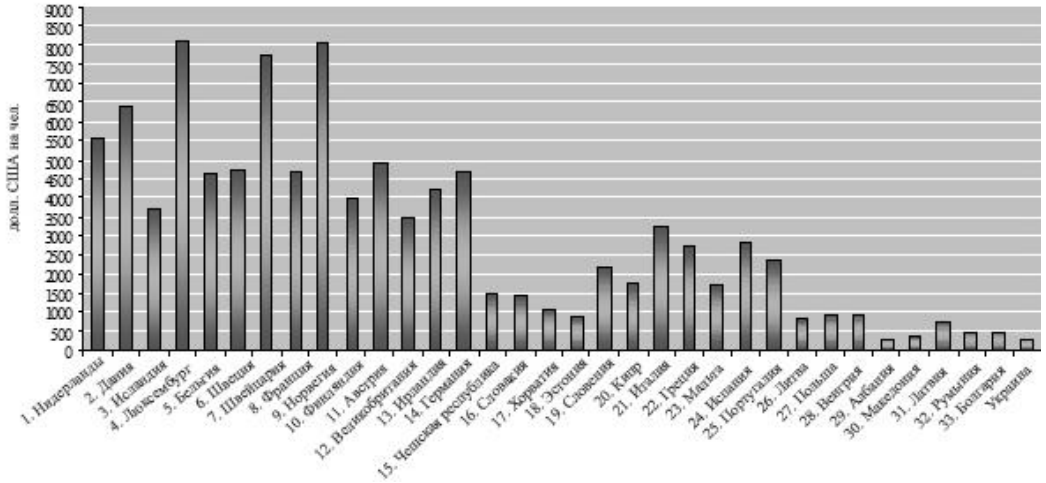


Рис. 2. Количество денег, выделяемых на здравоохранение отдельного человека в европейских странах

Источник: собственное исследование на основе данных индекса EHCI [3, с. 16] и информации из базы данных Европейского подразделения ВОЗ [4].

Первая десятка стран рейтинга расходует на охрану здоровья человека в среднем 5689,72 $ в год, вторая – 2451,79 $, третья – 1062,14 $. В Украине этот показатель составляет 229,59 $ на человека. Среднеевропейские расходы на здравоохранение, согласно оценке ВОЗ составляют 3585 $ на человека. То есть, если спроектировать подобный уровень медицины в Украине, расходы на здравоохранение в нашем государстве должны быть в 15,6 раза больше, чем в настоящее время.

Исследование соотношения доли государственных к доле частных расходов на здравоохранение демонстрирует то, что более развиты СЗО в странах, где преобладают государственные расходы. Чем больше значение коэффициента, тем большая доля государственных ассигнований в общей структуре затрат на СЗО (рис. 3).

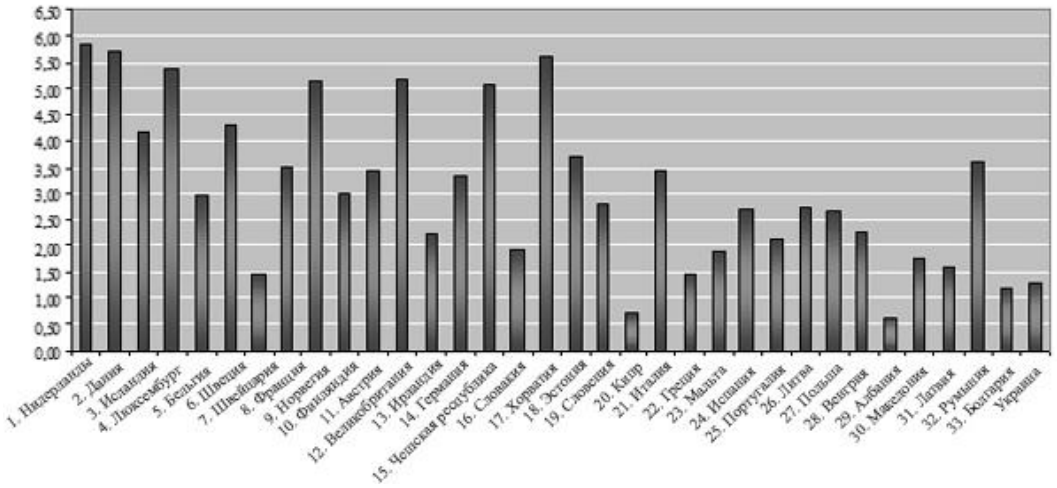


Рис. 3. Соотношение доли государственных к доле частных расходов, приходящихся на здравоохранение в европейских странах

Источник: собственное исследование на основе данных индекса EHCI [3, с. 16] и информации из базы данных Европейского подразделения ВОЗ [4].

В первой десятке рейтинга этот коэффициент достигает в среднем 4,08, во второй – 3,22, в третьем – 2,10, в Украине – 1,3. Релевантным при данных обстоятельствах для нашей страны является уменьшение объема наличных платежей и эффективной СЗО на базе государственной медицины.

Заключение. Таким образом, использование рейтингов в сфере здравоохранения позволяет комплексно и более точно оценить влияние отдельных факторов на качест-

во медицины. Такой анализ особенно ценный в стратегическом управлении развитием медицинской отрасли.

Анализ финансовых показателей с результатами исследований, выраженных в рейтингах, является одним из важных источников информации о влиянии уровня финансирования на качество системы охраны в конкретной стране. Однако важно подобрать рейтинг, который является результатом комплексного и компетентного исследования и оценивает итоги деятельности отрасли (качественные и количественные показатели) и сравнивать его с показателями уровня финансового обеспечения, как одного из ключевых факторов влияния на качество медицинского обслуживания. Результаты такого исследования не являются точными, поскольку учитывают данный ключевой фактор влияния на развитие медицинской отрасли, и оставляют без внимания другие. Однако они позволяют выявить зависимость результатов деятельности отрасли и факторов влияния на них, главные тенденции, а также позаимствовать полезный опыт других стран.

References

1. Карминский А.М. и др. Рейтингование в экономике: методология и практика / А.М. Карминский, А.А. Пересецкий, А.Е. Петров; Под. ред. А.М. Карминского. М.: Финансы и статистика, 2005. 240 с.: ил.
2. The world health report 2000. Health system: improving performance [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.who.int/whr/2000/en/whr00_en.pdf.
3. Euro Health Consumer Index 2012 Report [Электронный ресурс] / Arne Bjornberg. Режим доступа: http://www.healthpowerhouse.com/files/Report-EHCI-2012.pdf.
4. European health for all database (HFA-DB) [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://data.euro.who.int/hfadb/shell_en.html.

EURO-2012 – A BIG CHANCE FOR UKRAINE: MAIN RESULTS

A. Magaletskiy[*]

Abstract

The author shows the advantages of Euro-2012 for the development of economy, infrastructure and tourism in Ukraine. There are the main data about Euro-2012. The author also predict future trends in the development of Ukrainian tourism.

Keywords: Euro-2012, advantages, fans, infrastructure, sport events, income.

Украине никогда особенно не везло с восприятием в Европейском Союзе. Даже после оранжевой революции, едва ли не самый позитивный образ, который она имела в местных политических кругах.

Проведение финальной части Чемпионата Европы по футболу стал испытанием для Украины относительно соответствия ресурсного потенциала (финансовых, материальных и, прежде всего, кадровых ресурсов) мировым требованиям. Положительный результат проведения Евро-2012 стал сигналом для мировой общественности о возможностях Украины принимать и организовывать надлежащим образом ивент-мероприятия мирового масштаба.

Во время Евро-2012 с Украиной пришлось столкнуться не только европейским бюрократам, которые вынуждены иметь дело с нашей страной по профессиональной необходимости, но и рядовым европейцам. Как известно, до начала чемпионата, их восприятие Украины измерялось рядом негативных стереотипов, которые сопровождались скандалами:

• в октябре 2010 года бывший член футбольной федерации Кипра Спирос Марангос обвинил украинскую власть в подкупе функционеров УЕФА. По его словам, чтобы получить право проводить турнир, Киев и Варшава выложили 11 миллионов евро представителям Союза европейских футбольных ассоциаций;

• негативные оценки уровня подготовки со стороны Германии. Мол, инфраструктура у нас не готова, и стадионов нет. Другое дело – Берлин, Ганновер, Гамбург, которые уже имеют опыт проведения чемпионата мира по футболу;

• в октябре 2011 года член спортивного комитета Бундестага Франк Штеффель призвал УЕФА отобрать у Украины чемпионат Европы по футболу из-за несоблюдения прав человека в нашей стране (политика к спорту вообще не должна иметь отношение);

• весной прозвучали призывы и вовсе бойкотировать Евро-2012 из-за тюремного срока Юлии Тимошенко, фактически по причине, которая вообще никакого отношения к футболу или миру спорта не имеет;

• немецкая газета Tageszeitung написала об агрессивных украинских милиционерах-взяточниках, а таблоид Bild опубликовал материал, в котором Украина получила довольно неприятную характеристику – «страна проституток»;

• квази-документальный фильм Би-би-си «Стадионы ненависти» о расизме в Украине

И все же Евро-2012 было явно недооценено у нас в стране как потенциальный элемент «мягкого лобизма» Украины в Евросоюзе. Как шанс подкорректировать восприятие нашей страны среди рядовых европейцев. УЕФА, принимая решение популяризировать футбол на Востоке Европы, на самом деле выполнил работу, которую годами «заваливали» в своем диалоге дипломаты Украины и Евросоюза.

Евро-2012 предоставило рядовым европейцам возможность сформировать свое представление об Украине как государстве, не на основании политических заявлений или публикаций в медиа, а исключительно на основании собственного опыта.

Украина вместо Евро-2012 предоставило другую возможность: доказать Евросоюзу, что она может не только брать на себя серьезные международные обязательства, но и успешно выполнять их, несмотря на смену власти в Украине. Последний пункт особенно важен.

Чемпионат Европы по футболу – это не только спортивное мероприятие:

•коммерческий проект (доходы от трансляций, билетов, продажи сувенирной продукции);

•имиджевый проект (спонсорство, развитие туристического бренда);

•спортивный проект (непосредственно сами матчи)

•инфраструктурный проект (строительство новых дорог, стадионов);

[*] Andriy Magaletskiy, PhD, Kyiv national university of trade and economics, Ukraine.

•социально-экономический проект (создание новых рабочих мест, рост ВВП за счет строительства);

•политический проект (возможность влиять на политическую ситуацию).

Операционный директор УЕФА Мартин Кеплер в своих высказываниях отечественным и мировым СМИ отметил, что Евро-2012 привлек к себе рекордное количество зрителей.

Для начала необходимо посмотреть на результаты Евро-2012 через призму определенных цифр и данных. Согласно анализу многих информационных источников и проведения исследований установлены следующие данные статистики [3,4,6]

•17 млн. туристов, или на 18,5% больше, чем в 2011 году, посетили Украину в 2012 году, по данным ежегодного исследования самых посещаемых городов Global Destination Cities Index.

•300 млн грн. принес чемпионат городскому бюджету Донецка, 160 млн грн. – бюджету Львова и 84 млн грн. поступило в бюджет Киева.

•Почти 5 млрд.долларов по данным КМУ потратили в Украине на подготовку к Евро-2012. Это абсолютный рекорд для европейских чемпионатов: Евро-2008 обошелся Швейцарии и Австрии в сумму около 640 млн евро, Португальское Евро-2004 потребовало около 2,5 млрд евро [3].

•более 1,4 млн. зрителей - рекордное количество для всех европейских чемпионатов - посмотрели матчи Евро-2012 на стадионах. Во время Евро-2008, который проходил в Швейцарии и Австрии, эта цифра составила 1,14 млн. человек.

•почти 3 млн болельщиков посетили фан-зоны в Киеве, Харькове, Донецке и Львове. Это на 500 тыс. человек больше, чем побывало в фан-зонах Польши.

•в 3 раза возросло количество операций в банкоматах и терминалах ПриватБанка (лидера розничного банковского рынка Украины) по иностранным картам в городах проведения Евро-2012.

•70 новых гостиниц, из которых пять принадлежат мировым сетям – Ramada, Holiday Inn, Ibis, Sheraton, Fairmont, – появились в Украине за последние четыре года в городах проведения Евро. До этого за 17 лет независимости в Украине открылось отели всего трех международных сетей - Radisson, Hyatt и InterContinental [6].

•1800000 иностранных болельщиков посетили украинскую часть первенства.

•на 40% удалось увеличить свою выручку украинским таксистам. В итоге каждая машина за дни Евро принесла 40 тыс. грн.

•360 тыс. человек и 70 тыс. автомобилей пересекли государственную границу Украины 1 июля, в день, когда в Киеве проходил финальный матч чемпионата, – это национальный рекорд.

•15,3 тыс. рейсов приняли за период проведения Евро-2012 аэропорты Киева, Львова, Харькова и Донецка. Это почти в три раза больше, чем они принимают в обычное время.

•640 рейсов, из них 160 чартерных, обслужил столичный аэропорт Борисполь в день финальной игры Евро-2012.

Результаты Евро-2012 по работе кадров также вызывают восторг даже у самых больших скептиков. Так, в частности, директор Турнира Евро-2012 в Украине Маркиян Лубкивский убежден, что чемпионат послужил новой площадкой для развития нашей страны. Это касается сферы IT-технологий, работы волонтеров и стюардов [3].

Стоит отметить и отличные результаты в организации уровня безопасности и медицины. Здесь были внедрены новые стандарты, которые Украина будет применять в будущем.

Стоит также рассмотреть данные о фан-зонах, мест наибольшего скопления иностранных болельщиков. Официальная фан-зона в Киеве собирала максимальное количество гостей. Так, во время игры между Украиной и Францией на Крещатик пришло 140 тыс. человек (за все время чемпионата здесь побывало 1,5 млн. человек), было выпито 500 тыс. литров пива и съедено 100 тыс. хот-догов.

Но все же прибыль от Евро-турнира измеряется не только в банкнотах, которые потратили фанаты. Самое важное, что Украине удалось развеять многочисленные мифы о себе, как о стране третьего мира советского образца. Положительные впечатления у иностранных болельщиков оставили не столько современные стадионы и хорошая кухня, Европу завоевали гостеприимство, добродушие и сплоченность украинцев. И что важно, во время Евро мы все хоть ненадолго забыли о политике и языковом вопросе

Ассоциация лидеров туристического бизнеса утверждает, что к странам, переживших подобные массовые ивент-мероприятия, всегда повышался туристический интерес иностранцев. Так, после Евро-2004 количество туристов в Португалии выросла на 50%, после Евро-2008 в Австрии и Швейцарии – на 30% [1, 2]. По прогнозам экспертов, количество приезжих в Украине будет постепенно расти и может увеличиться на 40%. Так, например, в Киеве уже решили, как можно увеличить количество туристов после Евро – увеличить в столице тур-маршруты по семи стратегическим

темам, разработанным специалистами Управления туризма совместно с консультантами из Вены. Программа предусматривает семь направлений для развития туризма в Киеве. Среди них - Киев Казацкий (казацкие шоу, театр, танцы, блюда и напитки, казацкие ремесла, магия, Хортица (казацкие поселения) и развлекательный комплекс Мамаева слобода); Киев Славянский (музеи, исторические памяти, музей украинского быта под открытым небом в Пирогово, парк Киевская Русь); Киев Духовный (Киево-Печерская лавра и Собор Святой Софии, занесенные в список объектов Всемирного наследия ЮНЕСКО); Киев Культурный (музеи, оперы, национальные театры, архитектура, современное искусство, культурные события мирового уровня); Киев на Днепре (речные круизы, прогулки на лодках); Киев Деловой (развитие инфраструктуры для семинаров, встреч, конференций) и Киев Развлекательный (фестивали, ярмарки, театральные представления, концерты, выставки).

Еще одним несомненным достижением Евро-2012 стал возвышенный патриотизм, везде украинцы поднимали сине-желтые флаги и надевали футболки национальной сборной. Так было не всегда. «Во время сего чемпионата люди чувствовали себя как граждане одного государства». Для нашего государства, которая сегодня культурно и политически разделена на Запад и Восток, это особенно важно.

Важно сделать вывод, что если бы не Чемпионат Европы, то инфраструктурные изменения, которые произошли в государстве (новые аэропорты, дороги, стадионы, вокзалы), Украина бы ожидала лет 20-30. Наконец следует сделать выводы, которые представили Украину на международной арене:

1. Никто из наших гостей не увидел в Украине ни расизма, ни проституции, ни бандитизма.
2. Английские фанаты устроили флэш-моб в знак протеста против английских СМИ, которые тиражировали слова Сола Кэмпбелла, что в Украину ехать опасно, тут процветает расизм и т.д.
3. Большинство западных СМИ опровергают свою же негативную информацию об Украине.
4. Иностранные болельщики были в восторге от украинской кухни, украинского дружелюбия и архитектурных памятников.
5. Как минимум половина иностранцев хотят приехать сюда снова.

Украина достойно провела Чемпионат Евро и может спокойно подавать заявки на следующие массовые ивент-мероприятия. В частности, уже наше государство на 2013 год завоевала право проведения чемпионата мира среди юниоров по легкой атлетике, на 2015 - проведение чемпионата Европы по баскетболу. Также ФФУ имеет цель подать Киев и Донецк на «общий» Чемпионат Европы по футболу 2020, который будет проводиться в городах 13 стран. Следующая глобальная цель - зимняя Олимпиада 2022.

Закончить анализ хочется словами Мишеля Платини, которые наиболее ярко выражают уровень проведения Евро-2012. «Украина и Польша подготовили фантастический Евро, которое стало уникальным по своей атмосфере. Этот турнир стал большим продвижением для обеих стран-хозяев. В плане развития этого турнира Евро-2012 стал самым успешным чемпионатом Европы. И я благодарен Польше и Украине, которые организовали это выдающееся событие», – заявил президент УЕФА Мишель Платини [4].

References

1. Euro 2004 Executive Report. Published by Euro 2004 SA, Lisbon, Portugal, 2004.
2. EURO2008 Executive Report. Published by Euro 2008 SA, Vienna, 2008.
3. www.korrespondent.net.
4. www.uefa.com.
5. www.city-kharkiv.com.ua.
6. www.prohotelia.com.ua.

IRRATIONAL CONSUMER BEHAVIOR IN PRICING AND ITS IMPACT ON THE SALES

K. Semenenko[*] & S. Rozumey[**]

Abstract

The article is described and explains the kinds of irrational consumer behavior, studied its impact on the pricing and sales process, proved the need to account the psychosocial factors in the management of marketing activities.

Keywords: consumer behavior, pricing, sales.

Реакция потребителей на цены имеет более значительную мотивацию, нежели простой рациональный расчет, так как напрямую связана продажами.

С одной стороны, реакция потребителя определяется не только оценкой товара и его ценой, но также общей ситуацией покупки. Таким образом, один аспект стратегии ценообразования – представление цен способами, которые повлияют на это восприятие с выгодой для продавца.

С другой же стороны, даже если покупатели точно воспринимают цены и ситуацию покупки, они не всегда рационально оценивают их. Такое поведение потребителей психологи называют иррациональным действием. Продавец, который понимает механизмы подобного поведения, может представить товары таким образом, чтобы убедить покупателя придать им более высокую оценку. В настоящее время многие процессы, определяющие реакции потребителей на цены, еще не изучены и является предметом разнообразных исследований. Выделяю четыре направления: восприятие процентных различий, восприятие некруглых окончаний, влияние относительных цен, влияние представления.

Восприятие процентных различий. Описывает склонность покупателей оценивать ценовые различия относительно уровня базовой цены и известна как закон Вебера-Фехнера: восприятие ценовых изменений зависит от различий в процентном, а не в абсолютном выражении и существуют пределы верхней и нижней цены товара, при достижении которых изменения цены не замечаются, или игнорируются. Ряд небольших повышений цены до верхнего предела будет более успешным, чем одно большое повышение. И наоборот, покупатели лучше отреагируют на одно большое снижение цен до нижней границы, чем на ряд небольших последовательных скидок.

Восприятие некруглых окончаний. Существует мнение, что покупатели ощущают цены с некруглыми окончаниями как существенно более низкие, чем круглые числа, которым они приблизительно соответствуют. Причина этого эффекта заключается в том, что большинство людей, пытаясь упростить вычисления разницы в ценах, просто сравнивают колонки чисел с лева направо.

Влияние относительных цен. При принятии решения о покупке потребитель, как правило, руководствуется «транзакционной полезностью» товара, связанной с определением разницы между фактически уплаченной ценой и той ценой, которую покупатель считает разумной или справедливой, называемой относительной ценой. Используя это понятие, рекомендуется устанавливать первоначальную цену на новый товар выше его действительной стоимости для того, чтобы повысить его относительную цену в сознании покупателя.

Для использования концепции относительной цены при разработке стратегии ценообразования важно понять, как определяются потребительские ожидания и чем они обусловлены. На относительные цены покупателей влияют три главных вида информации, поддающиеся контролю со стороны маркетолога: текущие цены, прошлые цены и контекст покупки (рис. 1)

Влияние прошлой цены: цены, известные покупателю из его прошлого опыта, могут в значительной степени влиять на его восприятие настоящей цены. Следует отметить, что особо сильное влияние на восприятие покупателем цены оказывает именно уплаченная цена, а не та, которая просто встречалась, но покупки по ней не совершалось.

Влияние текущей цены связано в основном с деятельностью конкурентов и внутри ассортиментными сравнениями.

Влияние контекста покупки состоит в том, в необходимости создания иллюзии справедливости и оправданности цены.

[*] Kateryna Semenenko, assistens, National University of Food Technology, Ukraine.
[**] Svetlana Rozumey, senior Lecturer, National University of Food Technology, Ukraine.

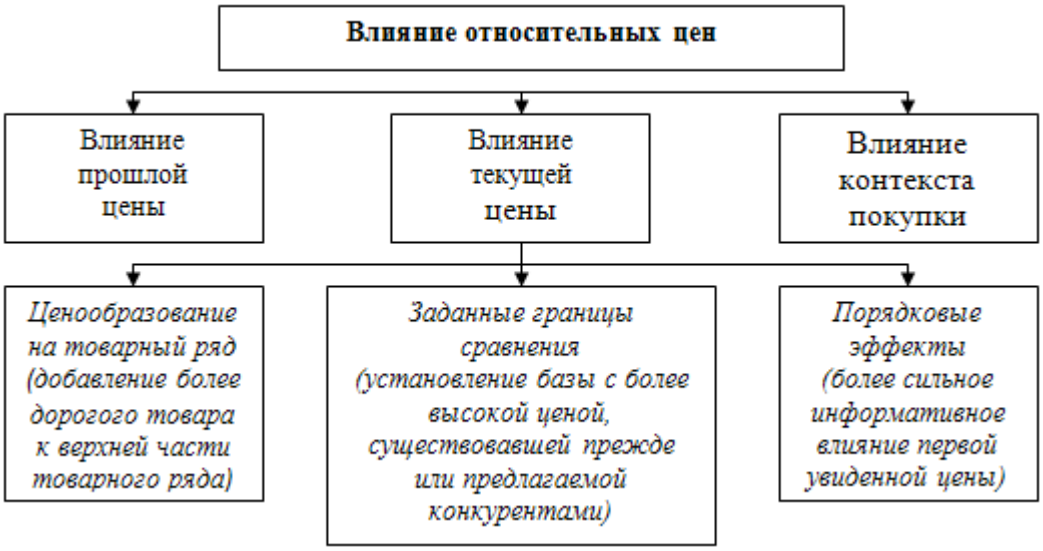


Рис. 1. Возможные варианты влияние относительных цен на ценообразование
Источник: составлено по [2, 5, 7].

Влияние представления. Изучение влияния представления на восприятие цены связано с теорией перспективы, согласно которой люди оценивают покупки в терминах выигрышей и убытков относительно отправной точки, а поскольку прибыль и потери оцениваются покупателем по-разному, продавцы могут влиять на их решения путем формирования потенциальной прибыли или убытка (рис. 2). Ценность теории перспективы для маркетинга состоит в том, что с ее помощью можно лучше предсказать, как действительно поведет себя потребитель при использовании той или иной ценовой стратегии.

Рис. 2. Возможные варианты влияние представлений на ценообразование и продажи
Источник: составлено по [1, 2, 5, 6].

Эффект пожертвования основывается на том, что убытки воспринимаются сильнее, чем выигрыши и покупатель болезненнее чувствует возможность потери имущества, чем удовлетворение от его приобретения – в результате покупатели склоняются в сторону сохранения текущего положения вещей.

Представление многократных выигрышей и потерь: заключается в том, что каждая дополнительная единица прибыли или убытка имеет меньший эффект с точки зрения полезности, чем предыдущая. Данный принцип имеет серьезное значение при представлении многократных выгод или потерь, которые обычно связывают с продажей связанных или несвязанных отдельных товаров с применением ценовых приемов, усиливающих покупательское восприятие изменения полезности. Существует четыре полезные тактики ценообразования, использующие этот принцип: несвязные выигрыши, связанные убытки, увязывание меньших убытков с большими выигрышами, «нет худа без добра».

Представление выигрышей и потерь, – заключается в оформлении продукции не в виде преимуществ ее покупки (выгода), а в виде убытка, связанного с ее неприобретением.

Как следует из всего вышесказанного, восприятие покупателем цены товара напрямую влияет на эффективность продаж и прибыльность компании-продавца. Поэтому маркетинговой службе любой фирмы необходимо уметь предугадывать, моделировать возможную реакцию потребителя на выбранную ценовую стратегию, а также учитывать как можно больше психологических факторов при ее разработке.

References

1. Белявцев М.И. Маркетинговая ценовая політика / М.И. Белявцев, И.С Петенко, И.С. Прозорова. М.: Финансы и статистика, 2005. 332 с.
2. Герасименко В.В. Ценообразование / В.В. Герасименко. ИНФРА-М, 2011. 300 с.
3. Дихтль Е. Практический маркетинг / Е. Дихтль, Х. Хершген. М.: Экономистъ, 2006. 112–114 с.
4. Долан Р.Дж. Эффективное ценообразование / Р. Дж. Долан, Г. Саймон. М: Экзамен, 2005. 416 с.
5. Энджел Дж. Ф. Поведение потребителей / Дж. Ф. Энджел Р. Д. Блэкуэлл, П.У. СПб.: Питер Ком, 2007. 250 с.
6. Тарасевич В.М. Ценовая политика предприятия. СПб.: Питер, 2010. 360 с.
7. Ребзуев Б.Г. Влияние ценовых репрезентаций на потребительское восприятие // Маркетинг. 2011. № 6. С. 30-35
8. Schiffman L., Kanuk L. Consumer behavior. Prentice Hall International, Inc., 2007. 130 p.

CHARACTERISTIC OF INVESTMENT ACTIVITY OF UKRAINIAN COMMERCIAL BANKS IN THE POST-CRISIS ECONOMIC ENVIRONMENT

N. Shevchenko[*] & O. Bobyr[**]

Abstract

The paper analyzes investment activities of commercial banks in Ukraine in the framework of the existing monetary policy. Authors reviewed basic principles of macroprudential policy and ways of implementation of macroprudential supervision and regulation.

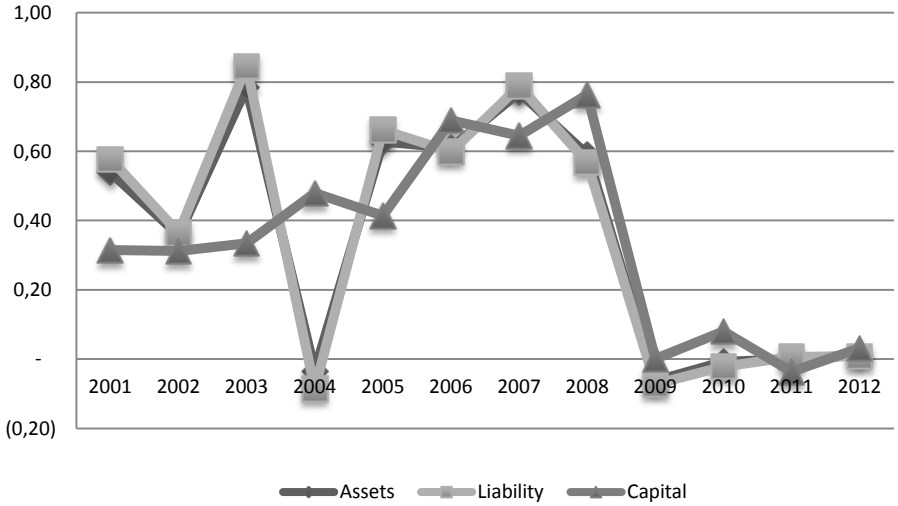
Keywords: commercial bank, investment, macroprudential policies.

Recession processes that developed in the global economy as a result of the financial crisis of 2008 had considerable influence on the development of Ukrainian economy. After sustainable economic growth at the level of 6.9% for 9 months of 2008, the data of the State Statistics Service of Ukraine showed that the annual increase of the real GDP in 2008 made up 2.1%, that testifies to the reduction of GDP rate of increase and worsening the socio-economic indices of development. Such an economic situation results in aggravation of the financial crisis and worsening the investment climate in the country. Lack of stable investment trends and institutional weakness of regulators became major factor of chaotic capital movement and inability to overcome the recession in short period.

One of prospective directions of overcoming recession is activation of investment activity of commercial banks of Ukraine. The national economy desperately needs more active participation of banks as a financial investor, which will provide the extended recreation of national economy due to long-term credit investments. The complex approach to solving these and other issues will make it possible to activate investment activity of banks in Ukraine [2, p. 14-18].

A considerable contribution to defining the role of domestic banks in investment processes was made by such leading domestic scientists and economists as B.L. Lutsiv, V.P. Matvienko, A.A. Peresada, T.V. Mayorova, A.S.Kryklyi, etc. Basel Agreement, harmonization of bank systems, concepts of new, safe and sound monetary policy and implementation of macroprudential regulation as an addition to microprudential are disputed both in domestic (V. Kovalenko, V. Mishenko, G. Karcheva) and foreign (O. Canuto, M. Cavallari, A. Kashyap R. Berner, C Goodhart) economic studies.

According to data growth rate of bank capital is low, the same trends observed in assets and liability. The analysis of structure of capital show that growth rates of assets and liabilities are equal since 2009, this can be explained by strict post-crisis procedures, drop in demand for expensive loans. After 2008 bank capital had no stable trend that is a result of unsophisticated policy choices and lack of long-term strategy (Pic. 1).



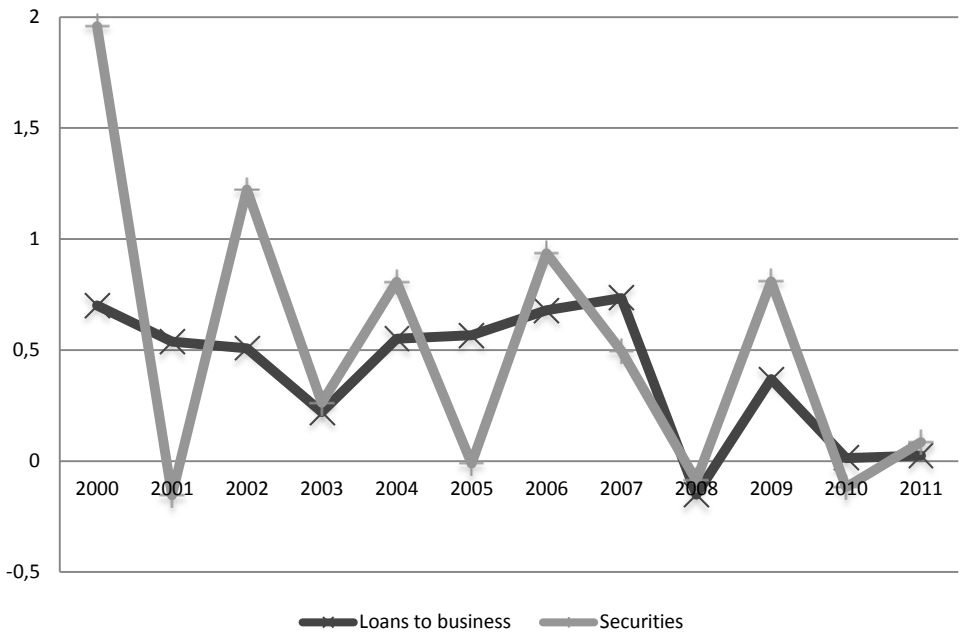
Pic. 1. Dynamics of capital, assets and liability of commercial bank of Ukraine during 2001-2012

[*] Nataliia Shevchenko, Post-graduate student (2nd tier), Oles Honchar Dnipropetrovsk national university.
[**] Olga Bobyr, Ph.D., Assoc. Univ. finance.

Growth rate of securities in portfolio of commercial banks of Ukraine has irregular movement, while growth rate of loans to business is significant. Rate of loans to business have tipping point in year 2008, this is result of crisis and afterwards growth rate stays low. Nowadays, one of the biggest share of banks portfolio belongs to the states bonds due to low risk. Growth rate of securities in 2013 increase in 1.3% a due to purchases of share of financial intermediaries.

Distribution of shares in the portfolio of banks is the reflection of the development of economy and its industries. Structure bank portfolio shows that participation of banks is most observed in the capital of non-financial corporations (34%).

During 2002-2007 the market of financial services did not have considerable market and as a result we can observe an insignificant part of shares of financial corporations in the portfolio of banks. However, it should be noted that nowadays shares of financial corporations (39%) are one of the main investment assets in the investment portfolio of banks; this trend is a result of expansion of bank institution services and interest in a speculative income.



Pic. 2. Dynamics of loans and portfolio of banks of Ukraine during 2000-2011

From the data analysis we can conclude that chaotic capital movements, absence of flexible anticrisis procedures, low efficiency of existing policy, insufficient level of financial, operational and financial independence of regulators, lack of legit regulatory agency, which will provide national financial institutes with accurate and sound policy, which will have analytical procedures of assessments and efficient minimization of prospective systemic risks are prerequisite for policy reform. According to our study, national economy suffers from heavy consequences of last crisis and implication of the macroprudential policy can be solution to prevent and mitigate these and future risks.

Taking all these factors into account, it's necessary to add that to improve the investment climate and provide further growth of investment activity of banks in Ukraine, there is a list of problems that must be solved first on a macrolevel. These tasks include the following:

- diminishing the high level of government control of entrepreneurial activity, this control should not impede economical development, but rather facilitate it. The development of the flexible regulation system is a base for forming and controlling entrepreneurial activity.
- improvement and stabilization of legislative base, elimination of different interpretations of normative legal acts, assistance to and encouragement of the decision of the issues of the tax accounting and book-keeping in a legal way, settlement of relations between business owners and contractors, questions of activity of foreign investors, etc.
- elimination of displays of bureaucracy and corruption, these two problems are the result of instability of political environment and imperfection of legislative base.
- optimization of the tax loading which becomes a main problem in the questions connected with types of activities, such as investing, insurance, etc.
- reduction of inflation rates which influence economy in general and the bank sector, value, liquidity, solvency of bank assets in particular.

However, the improvement of the investment banking in Ukraine is impossible with one-time acts or even with several organizational and technical measures. It is necessary to develop the intelligible schemes of investment process regulation to give investment activity features of the process, which will keep the dynamism of capital reproduction. According to IMF macroprudential policy will complete existing public policies and not only prevent future crisis, but also diminish financial imbalances and systemic risks. According to Mishenko [3,13], it's important to create new department in National Bank of Ukraine, which will exercise regulatory and control function. This department will assess risks over time and over sectors of economy. Hence in each period of time regulator will have accurate and relevant financial information, which will allow him to prevent "financial bubbles" and create effective anticyclic reserve.

The modern state of the bank investment needs modernization and search of new ways of development. The monetary policy is an effective instrument for regulating, controlling and activating the investment activity of banks in the conditions of economic recession. Investment activity of banks and economic growth are two interrelated processes. Economic growth depends greatly upon the investment realization, and vice versa.

References

1.Карчева Г. Особливості проблеми розвитку банківської системи України в посткризовий період та шляхи їх вирішення // Вісник Національного банку України. 2010. № 9. С. 26-32.
2.Криклий А.С. Стан та перспективи розвитку інвестиційної діяльності банків в Україні/ А.С. Криклій, В.А. Криклій // Фондовий ринок. 2008. № 36. С. 14-18.
3. Мищенко В. Методичні засади запровадження макропруденційного регулювання та нагляду / В. Міщенко, А. Крилова // Вісник Національного банку України. 2011. № 3. С. 12-15.
4. International Monetary Fund (IMF), 2011a, "Macroprudential Policy: An Organizing Framework," IMF Policy Paper (Washington).

MANAGEMENT SYSTEM OPTIMIZATION BY BUSINESS ACTIVITY IN THE MARKET OF OIL PRODUCTS (BY MEANS OF CLUSTER INITIATIVES)

D. Abramovich *

Abstract

In article prospects of development of the Russian oil and gas complex are estimated. As the main reference point of further development of sector strategy of clusters is considered. The main oil and gas clusters functioning in Russia are given.

Keywords: market of oil products, clusters, development strategy, entrepreneurial structures.

Процессы глобализации мировой экономики в течение последних двух десятилетий привели к серьезным изменениям в отраслях нефтегазового комплекса. В связи с истощением разрабатываемых запасов усиливается глобальная конкуренция за доступ к новым источникам полезных ископаемых. Необходимость разработки новых, менее эффективных месторождений углеводородов, ведущая к значительному увеличению затрат на производство единицы продукции, непрерывный рост стоимости материально-технических ресурсов, использующихся для поддержания технического состояния и развития производственных мощностей, высокая волатильность цен на топливо, нестабильность мирового финансового рынка – все это делает весьма рискованным и проблематичным успешное развитие компаний, осуществляющих добычу, транспортировку и реализацию углеводородов. Перспективы российского нефтегазового комплекса существенно зависят от перечисленных факторов, поскольку связаны с разработкой новых неосвоенных месторождений, расположенных в труднодоступных регионах с тяжелыми климатическими и горно-геологическими условиями, и необходимостью создания соответствующей инфраструктуры.

Рост конкуренции и усиление рисков диктуют необходимость выбора новых ориентиров развития. Субъекты управления нефтегазовым комплексом России стоят перед проблемой совершенствования концептуальных подходов, методов, инструментов, используемых при подготовке и принятии стратегических решений в новой нестабильной среде.

В условиях усиливающейся конкуренции российские компании начинают искать новые подходы к построению системы сбыта нефти и нефтепродуктов

Концентрация производства в отраслях промышленности, относящихся к числу перспективных по характеру выпускаемой продукции для мировых рынков, может быть отнесена к процессу, инициирование которого происходит постоянно, меняются лишь объекты, вовлекаемые в него. Значение процесса присоединения одних форм к другим состоит в том, что вместо ограниченного их числа, господствовавшего в одной отрасли промышленности, появляются новые структурные образования, господствующие в нескольких отраслях [1].

Главная цель, которую преследуют крупные компании, присоединяя к себе разнопрофильные по своей производственной деятельности фирмы, обусловлена двумя причинами:

- большие масштабы производства сами по себе обеспечивают эффективное функционирование крупной корпорации;
- современные сложные технологические процессы могут осуществляться только в гигантских корпорациях.

Вместе с тем следует отметить, что процессу укрупнения компаний во многих случаях присущ и некий негативный момент, связанный с тем, что ожидаемые результаты не всегда воплощаются в реальность. Например, общей причиной неэффективной деятельности их является такое чрезмерное увеличение размеров компаний, когда становится все труднее осуществлять эффективное управление их звеньями. Эффективное управление фирмой-конгломератом, имеющим сотни различных технологических линий по выпуску продукции, становится просто невыполнимой задачей.

Можно экономически обосновать эффективность слияния фирм по горизонтали, т.е. фирм, производящих одну и ту же продукцию. В таких случаях фирмы иногда имеют одинаковые системы распределения продукции, однотипное оборудование и решают одни и те же проблемы.

Аналогичные аргументы можно привести относительно эффективности слияния фирм по вертикали, предусматривающего объединение различных этапов (переделов) производства конечного продукта.

* Dmitry Abramovich, postgraduate student, Volgograd State Technical University.

В данной связи, может быть, имеет смысл выдвинуть в число главных, приоритетных идей стимулы, связанные с повышением эффективности производства, которые не имеют для фирм-конгломератов решающего значения. Они реализуют иные цели, связанные с финансовыми мотивами в целях укрепления экономических позиций в ущерб емкости рынка.

Совместная деятельность различных по характеру производства структур, участвующих в выпуске продукции и функционирующих в составе вертикально интегрированных систем, предопределяет их строгую иерархическую и организационную оформленность, при которой существует четкое разделение функций и обязанностей всех субъектов. Участие их в интеграционных процессах осуществляется посредством использования элементов горизонтальной и вертикальной специализации, обеспечивающих достижение целей, способствующих реализации общей для компании стратегии. Такая иерархическая общность всех подразделений – материнской компании и "сестер" позволяет с достаточно высокой степенью надежности достичь главной цели - оптимизировать хозяйственно-экономическую деятельность и иметь постоянное стремление к повышению ее эффективности, максимизировать размер извлекаемой прибыли.

Повышение конкурентоспособности посредством кластерных инициатив становится базовым элементом стратегий развития подавляющего большинства стран. Большая вовлеченность в инновационную деятельность кластерных компаний нефтегазового комплекса и химии свойственна таким странам, как Швейцария, Германия, Бельгия (таблица 1) [3].

Таблица 1
Основные отраслевые направления кластеризации экономики некоторых стран

Отраслевые направления	**Страна**
Электронные технологии и связь, информатика	Швейцария, Финляндия
Биотехнологии и биоресурсы	Нидерланды, Франция, Германия, Великобритания, Норвегия
Агропроизводство и пищевое производство	Финляндия, Бельгия, Франция, Италия, Нидерланды
Фармацевтика и косметика	Дания, Швеция, Франция, Италия, Германия
Нефтегазовый комплекс и химия	Швейцария, Германия, Бельгия
Машиностроение, электроника	Нидерланды, Италия, Германия, Норвегия, Ирландия, Швейцарии
Здравоохранение	Швеция, Дания, Швейцария, Нидерланды
Коммуникации и транспорт	Нидерланды, Норвегия, Ирландия, Дания, Финляндия, Бельгия
Энергетика	Норвегия, Финляндия
Строительство и девелопмент	Финляндия, Бельгия, Нидерланды
Легкая промышленность	Швейцария, Австрия, Италия, Швеция, Дания, Финляндия

Однако, как показывает практика, для российского рынка нефтепродуктов такой подход малоисследован. На сегодняшний день функционируют нефтегазовый кластер Воронежской, Томской, Иркутской, Мурманской (в стадии разработки) области и др.

Нефтегазовый кластер Воронежской области

Совместная деятельность участников нефтегазового кластера Воронежской области осуществляется по следующим направлениям:

- создание работоспособной интегрированной структуры аутсорсинга, кооперации и субконтрактации внутри кластера;
- создание системы для выявления коллективных выгод участников за счет снижения издержек производств и увеличения доходности и рентабельности;
- повышение эффективности системы поставок сырья, компонентов и комплектующих внутри кластера;
- увеличение доступности финансовых ресурсов за счет создания интегрального инвестиционного портфеля;
- построение сети формальных и неформальных отношений для передачи и использования рыночной и технологической информации внутри кластера [4].

Нефтегазовый кластер Иркутской области

Создание нефтегазохимического кластера должно стать одним из приоритетных направлений развития экономики Иркутской области в ближайшие несколько лет. Планируется, что газохимический комплекс будет ориентирован на получение широкой гаммы продуктов, имеющих высокую добавленную стоимость, и станет альтерна-

тивным потребителем значительного объема сухого отбензиненного газа на территории Иркутской области.

Нефтегазовый кластер Мурманской области

Стратегические перспективы развития энергетического комплекса страны тесно связаны с предстоящим масштабным освоением арктического шельфа. Мурманская область будет выступать в качестве опорного региона такого освоения, что открывает перспективу её превращения в важный центр экономического роста на Севере России.

Благоприятными предпосылками для создания нефтегазового кластера выступают находящийся в регионе Кольский научный центр в составе многочисленных исследовательских институтов, несколько высших учебных заведений, в том числе Мурманский государственный технический университет, который готовит специалистов практически по всем направлениям морехозяйственной деятельности. В регионе действует ФГУП «Арктикморнефтегазразведка» – одна из крупнейших в России геологоразведочных организаций в области углеводородного сырья, а также ряд геофизических организаций, выполняющих прикладные исследования.

Кластер может оказать стимулирующее воздействие на предприятия машиностроения, металлообработки, судостроительный и транспортный комплексы. Серьёзных технологических решений потребуют технологии отбора, транспортировки, сжижения и переработки природного газа, которые создадут предпосылки для формирования новых инновационных центров.

Для обеспечения электроэнергией процессов освоения шельфа и компенсации выбывающих мощностей до 2020 года будут введены четыре энергоблока Кольской АЭС-2. Предусмотрено строительство в регионе нефтеперерабатывающего завода модульного типа мощностью 6 млн. тонн [5].

Таким образом, некоторые регионы России уже имеют опыт создания и внедрения кластерных стратегий в нефтегазовом секторе экономики. Для дальнейшего эффективного внедрения кластерных стратегий на рынке нефтепродуктов отдельных регионов России, прежде всего, необходимо провести оценку системообразующих факторов создания кластера, так как рассматриваемый рынок характеризуется своими специфическими особенностями (рисунок 1).

Несмотря на то, что в отраслях топливно-энергетического комплекса уже сформированы управленческие структуры, отвечающие специфике деятельности в рыночных условиях, учитывая высокую инерционность и капиталоемкость российского нефтегазового комплекса, жизненно необходимо уже в данный момент и в дальнейшем на постоянной основе в целях достижения устойчивости и эффективности его развития в долгосрочной перспективе совершенствовать методы управления, и в первую очередь, стратегической направленности.

Рис. 1. Системообразующие факторы создания нефтегазового кластера (авторск.)

Оптимизации системы управления предпринимательской деятельностью на рынке нефтепродуктов на всех уровнях хозяйствования (между государством и бизнесом; смежными отраслями; предпринимательскими структурами; внутрифирменном уровне) позволит российскому нефтяному бизнесу проявить интерес к переориентации целей получения прибыли от внешнеэкономических операций на наиболее полное удовлетворение внутренних потребностей в нефти и нефтепродуктах. Во многих регионах России уже созданы предпосылки и предприняты инновационные шаги в рассматриваемом направлении, например, использование кластерных стратегий.

References

1. Джоскоу П. Специфичность активов и структура вертикальных отношений: эмпирические свидетельства // Природа фирмы / под ред. О.И. Уильямсона, С. Дж. Уинтера. М., 2001.
2. Коуз Р.Г. Природа фирмы // Природа фирмы / под ред. О.И. Уильямсона, С. Дж. Уинтера. М., 2001.
3. Эдилерская А.А. Кластерно-сетевые принципы организации современного предпринимательства // Актуальные проблемы развития общества, экономики и права / Сб. науч. трудов аспирантов, 2008. С. 160.
4. Нефтегазовый кластер Воронежской области (http://ngkvo.ru/about).
5. Кластерная политика Мурманской области (http://www.spb-venchur.ru/regions/87/klastermur.htm).

MAIN TRENDS AND PROBLEMS MARKET OF MILK PROCESSING IN RUSSIA UNDER THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION MODERN ECONOMY

O. Atamanova[*]

Abstract

In article the main problems of the market of processing of milk in the conditions of Russia's accession to the World Trade Organization are considered.

Keywords: milk-processing industry, production and milk consumption, globalization of modern economy.

Молоко и молочные продукты в РФ являются одной из наиболее значимой категорией продуктовой отрасли. В молочной промышленности по состоянию на 2011 год действуют порядка 1209 предприятий по производству цельного молока, кисломолочной продукции, сыра, сливочного масла, мороженого, молочных консервов, сухого молока и других видов молочных продуктов, удельный вес которых в общей структуре пищевых продуктов питания достигает 12,4%. Стоит отметить, невзирая на то, что в последнее время молочная отрасль демонстрирует положительную динамику в производстве отдельных видов молочной продукции, выработка многих видов данной пищевой продукции за исключением сыров не достигла уровню 1990 года. Объемы производства отдельных видов молочной продукции в 1990 и 2011 годах представлены на рис. 1 на основании статистических данных [1].

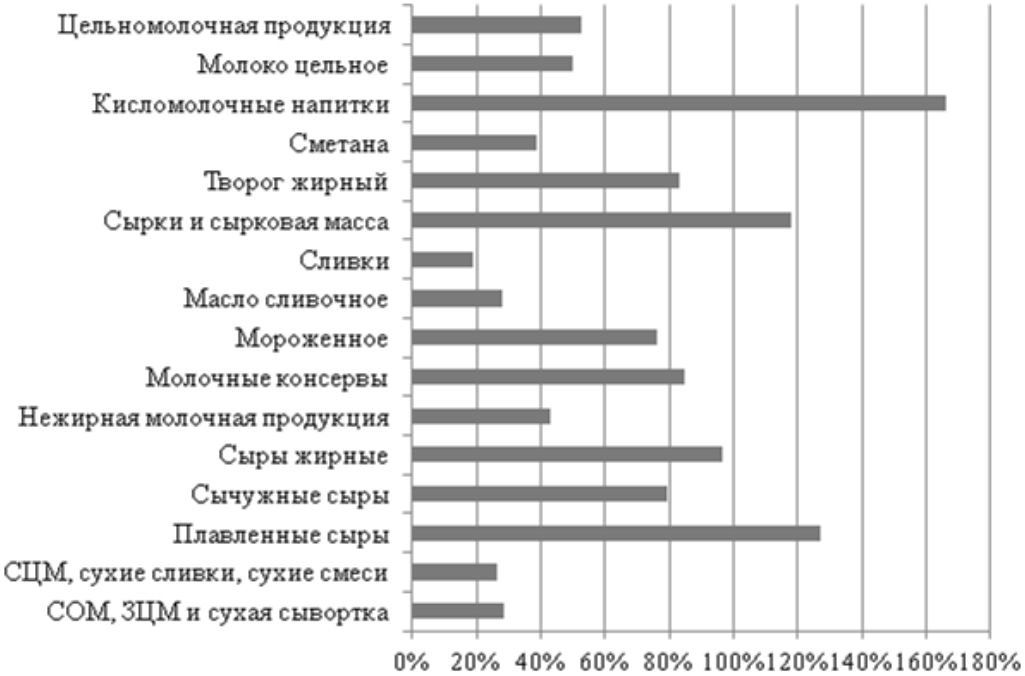


Рис. 1 Объемы производства отдельных видов молочной продукции в РФ в 1990 и 2011 годах

На основании выше представленной информации можно сделать вывод о том, что в 2011 году по сравнению с 1990 годом наибольшее снижение зафиксировано по производству сливочного масла, а именно в 3,8 раза, выработка цельномолочной продукции снизилась в 1,8 раза, производство молочных консервов – в 1,2 раза, а производство сыра, напротив, увеличилось на 1,3%. Также производство молочных продуктов достигло и превысило уровень 1990 года по кисломолочным напиткам, плавленым сырам, сыркам и сырковой массы. Следует констатировать тот факт, что по потреблению молочных продуктов наша страна значительно отстает от развитых стран мира. Так, по уровню среднедушевого потребления питьевого молока наша страна занимала в 2010 году 31 место, по потреблению сливочного масла − 29 место, а по сы-

[*] Olga Atamanova, applicant, assistant of department "Economy, organization of production, management", Bryansk state technical university.

ру – 27 место. Согласно Приказу Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации (Минздравсоцразвития России) от 2 августа 2010 г. N 593н г. Москва «Об утверждении рекомендаций по рациональным нормам потребления пищевых продуктов, отвечающим современным требованиям здорового питания» рекомендуемые нормы среднедушевого потребления молока и молочных продуктов должны составлять 320-340 кг в год (в пересчете на молоко), питьевого молока – 60 кг, а сливочного масла и сыра – 4 кг и 6 кг в год соответственно. Фактическое потребление традиционных видов молочной продукции к установленным нормативам в РФ представлено на рис. 2 на основании статистических данных [3].

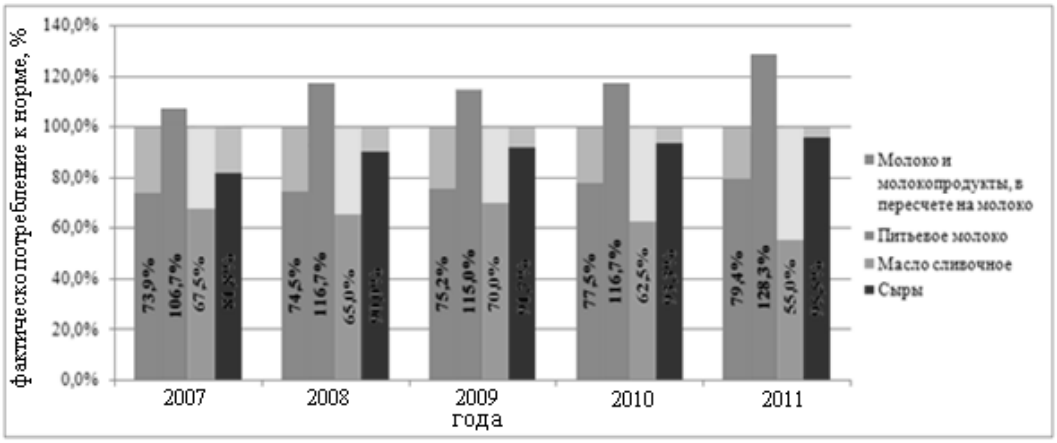


Рис. 2. Фактическое потребление традиционных видов молочной продукции к установленным нормативам в РФ

На основании выше представленной информации можно сделать вывод, что на протяжении исследуемых периодов среднедушевое потребление традиционных молочных продуктов населением нашей страны имеет тенденцию к увеличению, однако растет оно не достаточно быстро, за исключением сливочного масла. На 2011 год среднедушевое потребление населения нашей страны составило: 248 кг молока и молочной продукции, что ниже нормы на 20,6%, 77 кг питьевого молока в год, что превышает норму на 28,3%, 2,2 кг сливочного масла, что ниже нормы на 45,0%, 5,7 кг сыра, что ниже нормы на 4,5%. Следует отметить, что, несмотря на наблюдаемое в последнее время увеличение производства молочной продукции, по данным специалистов темпы прироста на данную категорию продуктов питания в нашей стране составляют порядка 5-8% и превышают темпы прироста ее производства (2-6%), что в свою очередь приводит к росту доли импорта данной продукции. Согласно Доктрине продовольственной безопасности удельный вес импортного молока и молокопродуктов на отечественном рынке данной категории товаров не должен превышать 10%. Однако в 2011 году доля импортной продукции в общих ресурсах молока и молокопродуктов увеличилась по сравнению с 1992 годом на 10,5% и составила 16,6%. Наиболее существенна доля импорта в таких сегментах рынках как производство сыра, сливочного масла и сухих молочных продуктах. Динамика импорта и производства молочной продукции представлена в табл. 1 на основании статистических данных [2, 4].

Таблица 1
Соотношение производства и импорта отдельных видов молочной продукции в РФ

Вид молочной продукции	1995 год		2000 год		2005 год		2011 год	
	производство	импорт	производство	импорт	производство	импорт	производство	импорт
Масло сливочное тыс. т	421	249	267	74	254	144	222	108
Сыры жирные тыс. т	218	56	221	81	378	246	464	431
Молоко сухое и сгущенное, тыс. т	167	84	80	76	171	145	110	236

На основании выше представленных данных можно сделать вывод о том, что на российском рынке молока доля импорта по сырам жирным в 2011 году увеличилась по сравнению с 1995 годом в 2,4 раза и составила 48,2% от общего объема рынка. В 2011 объем импорта сливочного масла по сравнению с предыдущим годом снизился на 24,4% и составил 108 тыс. тонн, что связано со снижением спроса на данную молочную продукцию. По сухим молочным продуктам в 2011 году доля импорта превысила объем собственного производства и составила 68,3%. Наибольшую долю в импорте молочной продукции занимают белорусские производители. Так, в 2011 году в отечественном импорте сыров и творога Беларусь занимала 27,8%, в импорте молока и сливок сгущенных и сухих – 70,2%, а по импорту сливочного масла и прочих молочных жиров 47,8%. В настоящее время в России экспорт молока и молочных продуктов не развит и, следовательно, не влияет на состояние отечественного рынка данной категории продукции. Так, удельный вес экспортируемой молочной продукции в общих ресурсах незначителен и находится в пределах 2%. В качестве экспортируемой молочной продукции выступают сыры, сгущенное молоко и сливки, а также ферментированные молокопродукты. Некоторые эксперты прогнозируют, что экспорт российской молочной продукции может вырасти в такие страны, как Абхазия, Азербайджан и Грузия, в связи с недавним доступом к ВТО.

Между тем, в связи с открытием рынка в рамках ВТО и со снижением ставок ввозных таможенных пошлин отмечается увеличение отдельных видов молочной продукции. Так по итогам 2012 года импорт сливочного масла в 2012 году на 46,3%, плавленых и твёрдых сыров вырос примерно на 23% в стоимостном выражении, а импорт сухого молока вырос более чем в 3 раза. При этом, как отмечают специалисты, вступление России в ВТО импорт молочной продукции будет увеличиваться на 17,6% до 9,3 мил. т. в 2014 году, по сравнению с 2010 годом. Таким образом, зарубежные компании на рынке молочной продукции будут продолжать укреплять свои позиции, вытесняя при этом отечественных производителей. Несомненно, в таких условиях жесточайшей конкуренции без материальной поддержки государства приведет к тому, что многие российские молокоперерабатывающие предприятия обанкротятся, и уйдут с рынка, а достижение показателей Доктрины продовольственной безопасности в рамках молочной продукции станет невозможным. Вместе с тем, российские предприятия также должны прикладывать максимум усилий в целях противостоянии иностранным предприятиям, в первую очередь, акцентируя внимания на снижении ресурсоемкости, повышении качества и безопасности своей продукции, что возможно только в условиях ускоренной технологической модернизации молочной отрасли.

References

1. Россия в цифрах. 2012: Крат.стат.сб. / Росстат. М., 2012. 581 с.
2. Россия и страны мира. 2012.: Стат.сб. / Росстат. М., 2012. 372 с.
3. Социальное положение и уровень жизни населения России. 2011: Стат.сб. / Росстат. М., 2011. 525 с.
4. Торговля в России. 2012: Стат. сб. / Росстат. М., 2012. 629 с.

HUMAN RESOURCE DEVELOPMENT OF THE REPUBLIC KAZAKHSTAN

V. Balgabayeva *

Abstract

The questions of staffing of the economy of Kazakhstan in the context of the need of industrial-innovative development are considered. The problems of employment of the population are analyzed. The measures on the formation and development of management personnel are proposed.

Keywords: education, qualification, employment policy, personnel management.

В последние годы в Республике Казахстан начата реализация ряда государственных программ по повышению конкурентоспособности экономики, что объективно требует структурно-функционального обновления человеческого капитала. На современном этапе, когда уже сформированы основы рыночной экономики, и страна встала перед новым этапом развития, основанном на индустриально-инновационном типе [1], возникает необходимость разработки концепции развития кадрового потенциала.

Республика Казахстан – страна с огромными запасами полезных ископаемых, большим человеческим потенциалом. Из 105 элементов таблицы Менделеева в недрах Казахстана выявлено 99, разведаны запасы по 70, вовлечено в производство более 60 элементов. Занимая седьмое место в мире по запасам нефти, шестое – по запасам газа и второе – по запасам урана, Казахстан вошел в ряд крупнейших экспортеров энергетической продукции. Благодаря богатым минеральным ресурсам, благоприятной конъюнктуре, развитию рыночных отношений и высоким доходам от экспорта нефти Казахстан сохраняет высокие темпы роста экономики. Разработка месторождений минеральных ресурсов до сих пор имеет огромный потенциал и обеспечивает сохранение благоприятных перспектив роста в средне- и долгосрочном периоде. Однако, постоянно меняющиеся экономические условия не гарантируют долгосрочного экономического процветания государства. Рост экономики должен будет обеспечиваться за счет роста производительности несырьевых секторов.

Одной из важных составляющих роста производительности является степень и качество инвестиций в развитие интеллектуального капитала. Инвестиции в человеческий капитал крайне необходимы для создания технически прогрессивной, производительной рабочей силы, которая может адаптироваться в условиях глобальной конкуренции. Поэтому важным направлением развития кадрового обеспечения экономики Казахстана является инвестирование в образование, навыки и способности населения.

Стабилизация экономики Казахстана позволяет увеличить расходы на финансирование образования, что дает возможность постоянно обновлять материальную базу и совершенствовать качество образования. В настоящее время Казахстан, по классификации Всемирного банка, входит в группу стран со средним уровнем дохода.

Исследования Организации экономического сотрудничества и развития подтверждают значение инвестиций в развитие образования, будь это фокус на уровне грамотности или увеличении средней продолжительности обучения: более образованные экономики являются более устойчивыми [3].

Реструктуризация казахстанского рынка труда в результате перехода к рыночной экономике, появление новых секторов в экономике и соответственно новых профессий привели к существенному рассогласованию между потребностями рыночной экономики в рабочей силе и структурой ее подготовки сферой высшего профессионального образования. Из-за отсутствия научно-обоснованных оценок прогнозирования потребностей в кадрах спрос на специалистов по конкретным специальностям в условиях рыночной казахстанской экономики является неопределенным.

Сегодня состояние национального рынка труда во многом определяется проводимой государством политикой занятости. Государство проводит политику в формате специальных программ занятости населения, включающую в себя переподготовку работников, содействие в поиске новой работы, субсидирование создания новых рабочих мест.

Несмотря на позитивные изменения, национальный рынок труда не сбалансирован. Кадровое обеспечение экономики, а тем более с точки зрения перспектив ее преобразования, сегодня в Казахстане не может быть признано достаточным. Отмечается дефицит рабочей силы, в первую очередь, квалифицированных кадров, работников технического и обслуживающего труда. Примерно треть занятого населения не

* Venera Balgabayeva, Associate Professor, Eurasian National University named after L.N. Gumilyov.

имеет профессионального образования.

Переход к реализации государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан, с одной стороны, расширяет возможности дальнейшего роста занятости, а с другой требует разработки и реализации новых подходов к вовлечению на рынок труда внутренних резервов рабочей силы, повышению качества и экономической активности трудовых ресурсов.

В мировой практике для решения такого рода проблем используются активные программы на рынке труда. Они осуществляются через развитие трудовых ресурсов, увеличение спроса на рабочую силу, совершенствование регулирования рынка труда, сочетание активизации трудовых усилий с системой социальной поддержки, осуществляемой государством (стратегии «прав и обязанностей» или «взаимных обязательств», когда государство обязуется оказывать высококачественные услуги по обеспечению занятости и обучению, а участник активной программы на рынке труда обязуется осуществлять интенсивный поиск работы). Достигаемые на этой основе позитивные результаты делают актуальным разработку и применение активных программ и на казахстанском рынке труда.

Главной целью новой программы занятости населения Казахстана «Стратегия занятости 2020» [2] является повышение доходов населения путем содействия устойчивой и продуктивной занятости. Программой планируется охватить к 2015 году более 1,5 млн. человек. Предполагается, что доля самостоятельно занятых в составе занятого населения снизится с 33,3% до 26%.

Реализация программы, в первую очередь, направлена на обучение, трудоустройство, содействие в открытии и расширении собственного дела по месту жительства, а в случае отсутствия таких возможностей, содействие добровольному переезду из населенных пунктов с низким экономическим потенциалом в населенные пункты с высоким экономическим потенциалом и центры экономического роста с целью расширения доступности продуктивной занятости.

Работодатели, формирующие спрос на казахстанском рынке труда, еще не имеют оформленную единую организационно-экономическую и управленческую структуру их взаимодействия. Большинство организаций Казахстана только приступают к разработке и внедрению систем кадрового менеджмента с учетом современных представлений о его функциях. Многие функции по управлению человеческими ресурсами еще не используются на казахстанских предприятиях. Так, например, иногда вообще на казахстанских предприятиях отсутствует такая деятельность в управлении человеческими ресурсами как планирование карьеры работника. Не развит на отечественных предприятиях и такой вид деятельности в системе управления человеческими ресурсами, как управление программой участия работников в прибылях и управление основным капиталом. Данное направление деятельности только начинает реализовываться на предприятиях с акционерной формой собственности, и где работники имеют акции данного предприятия.

В настоящее время в Казахстане отсутствуют критерии, позволяющие оценивать уровень квалификации специалистов в сфере управления персоналом и трудовых отношений. У самих специалистов не сформировано восприятие всех направлений работы с персоналом как единых и взаимосвязанных составляющих профессии, слабо представление о системе управления персоналом как подсистеме системы менеджмента организации. Профессия HR-менеджера в Казахстане появилась сравнительно недавно. В отличие от Запада, где кадровый менеджмент развивается в направлении стратегического управления, в Казахстане совершенствуются его основные элементы: рекрутинг, оценка, корпоративное обучение, мотивация персонала. Все эти процессы с каждым годом проходят на все более высоком профессиональном уровне. При подборе используются специальные тесты и системы первоначальной оценки. Все чаще применяется комплексный подход к планированию обучения, организации прибегают к услугам тренинговых компаний, сами тренинги становятся все более профессиональными. Внедряются продуманные мотивационные и аттестационные схемы.

Задачами HR-менеджеров на каждой иерархической ступени организации, на наш взгляд, должны являться: влияние на организационную культуру; участие в разработке стратегии управления персоналом организации и ее реализация; создание системы социального партнерства с учетом трудового законодательства; разработка, внедрение и совершенствование системы вознаграждений в организации; вклад в повышение стоимости компании, оптимизация процессов; управление экспертиза используемых в организации инструментов управления кадрами и создание новых, помогающих достижению целей организации; управление изменениями.

Необходимо формирование адекватной современным технологиям кадровой инфраструктуры основных отраслей промышленности и сферы услуг. В качестве концептуальных основ развития кадрового потенциала можно выделить:

- использование процессного подхода к кадровому менеджменту, то есть проектирования и организации в одну систему всех ключевых процессов управления персоналом и обеспечивающих процессов;

- использование принципов бенчмаркетинга с целью распространения позитивного опыта в кадровом менеджменте государственных и частных структур;
- создание и реализацию региональных программ организации и проведения мониторинга тенденций развития кадрового менеджмента в организациях;
- изменение организационно-функциональной модели кадровых служб, их места и значения в организационной структуре управления организациями;
- внедрение новых информационных технологий в кадровой работе, разработку и оснащение кадровых служб организаций методиками, на основании которых будут реализовываться технологии кадрового менеджмента.

References

1. О стратегическом плане развития Республики Казахстан до 2020 года. Указ Президента Республики Казахстан от 1 февраля 2010 года № 922 // http: www.government.kz.
2. Программа занятости 2020. Утверждена постановлением Правительства Республики Казахстан от 31 марта 2011года № 316 // www.enbek.gov.kz.
3. Education at a Glance 2010: OECD Indicat*ors*/ Взгляд на образование 2010: Индикаторы ОЭСР.

THE ROLE OF REGIONAL DEVELOPMENT BANKS

D. Bammatov[*]

Abstract

This article describes the role of the regional development banks in the system of the world economic relations and besides the participant's advantages of their membership in the latter.

Keywords: Regional Development Banks (RDBs), region, integration, regional institutions, the North-Caucasian Bank for Reconstruction and Development (NCBRD).

The regional development banks consist of several regional institutions that have functions similar to the World Bank group's activities, but with particular focus on a specific region. Shareholders usually consist of the regional countries plus the major donor countries. The best-known of these regional banks cover regions that roughly correspond to United Nations regional groupings, including the Inter-American Development Bank, the Asian Development Bank; the African Development Bank; and the European Bank for Reconstruction and Development[9].

Clearly lending through multilateral development banks (MDBs) needs to continue playing an important role in the international development architecture. Amongst its important functions are:

1) providing concessional loans to low income countries;

2) provide long-term financing to middle-income, especially small countries, who due to lack of credit worthiness or high fixed costs involved, do not have adequate access to private funds;

3) act as a counter-cyclical offset to fluctuations in private capital market financing for middle-income countries;

4) facilitate – by acting as market maker or guarantor – the creation of new, more development friendly, forms of development financing[6].

However there are a number of important reasons why lending by regional or sub-regional banks can and should play an important and valuable complementary role to multilateral lending and institutions. The Monterrey Consensus nicely summarized several of the main roles that strengthened regional and sub-regional development banks need to play: «add flexible support to national and regional development efforts, enhancing ownership and overall efficiency. They also serve as a vital source of knowledge and expertise on growth and development for their developing member countries»[8].

More specifically, regional and sub-regional development banks:

1) Regional and sub-regional development banks are more able to rely on informal peer pressure rather than imposing conditionality. This further allows disbursements of resources in a far more timely and flexible manner. The special relationship between regional or sub-regional development banks and member countries encourage countries, even in difficult times to continue servicing their debt to their bank helping give it strong preferred-creditor status. This can reduce the risk for the institution, and thus enhance its credit rating well above that of its member countries.

2) Regional or sub-regional development banks are particularly valuable for small and medium sized countries, unable to carry much influence in global institutions, and with very limited power to negotiate with large global institutions. Their voice can be far better heard and their needs better met by regional or sub-regional development banks. Furthermore, competition between two or more kinds of organizations, e.g. sub-regional, regional and global, for the provision of development bank services seems to be the best modality, as it provides small and medium sized countries with alternatives to finance development[7].

3) Information asymmetries may be far smaller at the regional level, given proximity as well as close economic and other links. Regional institutions may better share the experience of institutional development. Indeed, regional development banks' ability to transmit and use region specific knowledge can make them particularly helpful to countries designing policies most appropriate to their economic needs and political constraints[5]. However knowledge on extra-regional experiences can be more difficult to acquire than from a global institution.

In order to smooth over the contradictions in the economic development of the North-Caucasian Federal District (NCFD), to realize the financial support of the regional politics with the purpose of reducing the disproportions in the development of some unfortunate subjects of the North-Caucasian federation and further integration of the economics of the

[*] Daniyal Bammatov, postgraduate student, faculty of economics, Daghestan State University, Russia.

North-Caucasian Federal District's subjects, in our previous publications the creation of the North-Caucasian Bank for Reconstruction and Development (NCBRD) was offered, and it must become a motive force in economic development of the region and mobilize the means to realize socially significant projects[1][2][3][4].

References

1. Алклычев А.М., Бамматов Д.А. Организационно-правовые основы деятельности международных валютно-кредитных организаций. Курс лекций // Махачкала: ИПЦ ДГУ, 2012.
2. Бамматов Д.А. Северо-Кавказский банк реконструкции и развития (СКБРР) и Высшая школа при СКБРР: перспективы создания и роль в экономических преобразованиях региона // Экономика России и ее регионов: современные проблемы и перспективы развития: Сборник материалов III Всероссийской научно-практической конференции. – Махачкала: Издательство ДГУ, 2012.
3. Бамматов Д.А. О перспективах создания на Северном Кавказе Северо-Кавказского банка реконструкции и развития. // Сборник материалов V Всероссийской научно-практической конференции «Актуальные проблемы экономики современной России». Приволжский научно-исследовательский центр. Йошкар-Ола, 2011.
4. Газимагомедов Р.К., Бамматов Д.А. Северо-Кавказский банк реконструкции и развития как институт интеграции экономик субъектов федерации СКФО. // Вестник Дагестанского государственного университета. Вып. 5, 2012.
5. Birdsall N and Rojas-Suarez L (2004). Financing Development: The Power of Regionalism. Washington DC, Center for Global Development.
6. Griffith-Jones S and Ocampo JA (2002). What Progress on International Financial Reform? Why So Limited? Paper prepared for the Expert Group on Development Issues (EGDI). Stockholm, Ministry for Foreign Affairs of Sweden.
7. Ocampo J.A. (2006). Regional Financial Cooperation: Experiences and Challenges. In: Ocampo JA, ed. Regional Financial Cooperation. Baltimore, MD, Brookings Institution Press.
8. Stephany Griffith-Jones with David Griffith-Jones and Dagmar Hertova (2008). Enhancing the Role of Regional Development Banks. New York.
9. http://en.wikipedia.org/wiki/International_financial_institutions.

DIFFUSION OF INNOVATION IN FOOD SERVICE: FORMATION OF CONSUMER DEMAND

I. Banadyseva[*]

Abstract

In this article, the author indicated the relevance of the implementation and use of innovations in food service. The article summarizes processes of formation of consumer preferences and the diffusion of innovation in society.

Keywords: innovation, diffusion, consumer demand, competitiveness, implementation issues.

В последние годы активно развивается рынок услуг, особенно сегмент общественного питания. Основой конкурентоспособности является умение действовать быстрее всех, используя уникальные идеи. Чтобы остаться на плаву, производителю мало быть просто клиентоориентированным. [3] Ранее существовавшая концепция производителя, ориентированная на производство и сбыт вытесняется концепцией маркетингового менеджмента с ориентацией на клиента. Для сохранения и усиления позиций на рынке, производителю нужно удовлетворить, и, даже предвосхитить ожидания потребителя относительного предлагаемого продукта, товара, услуги. При этом следует учитывать степень готовности платить за удовлетворение возникающих потребностей. [1]

Для завоевания определенного сегмента покупателя и утверждения в его сознании предлагаемый товар должен выделяться среди аналогичных предлагаемых конкурентами товаров. Конкурентные преимущества могут быть достигнуты за счет разработки нового продукта, повышения качества товаров и услуг, эффективного маркетинга, оптимальной ценовой политики, снижения издержек, эффективной организационной структурой управления, прогрессивных технологий и инструментов. [3]

Для производителя важным является понимание побуждений, мотивов потребителей в процессе приобретения продуктов и услуг. Под мотивацией понимаются стимулы для удовлетворения физиологических, психологических, социальных потребностей посредством покупки или приобретения товара. В рассматриваемом аспекте психологическая потребность связана не столько с удовлетворением жизненно важных, потребностей, сколько с тем, чтобы удовлетворять что-то, имеющее прямое отношение к социальным началам потребителя, таким как желание приобрести престиж, повысить социальный статус, особо выделить свой индивидуализм и конформизм. Также производителю важно учитывать степень вовлеченности потребителя в ходе принятия решения при выборе предлагаемых продуктов или услуг. Под вовлеченностью понимается уровень ощущения потребителем важности или интереса, вызванного стимулами в рамках специфической ситуации. Чем сильнее результат решения выбора затрагивает непосредственно самого принимающего его человек, тем выше степень вовлеченности. К таким личным факторам можно отнести самооценку, здоровье, красоту, физическое состояние и т.д. [1]

Еще одним немаловажным процессом, оказывающим влияние, является процесс диффузии. Диффузия – это процесс, в ходе которого инновация посредством определенных коммуникационных каналов, с течением времени, передается всем участника рассматриваемой социальной системы, потребительского сегмента.[4] На практике данный процесс включает прохождение нескольких этапов: знание, убеждение, решение и подтверждение правильности выбора. Диффузия является двунаправленным процессом, поскольку в ходе его осуществления два (или более) индивида принимают участие в передаче, трансформации информации и формировании определенного взгляда или модели поведения. Диффундирование включает в себя не только воздействие СМИ, но и межличностные коммуникации различных участников социума. Инновация получит отголосок в обществе только в том случае, когда степень ее «новизны» будет очевидна отдельно взятому члену общества. Известный научный деятель Эверетт Роджерс, один из основоположников данной теории, утверждал, что любая инновация диффундирует по определенной предсказуемой модели. Часть потребителей готова моментально принять инновацию, другая приходит к этому решению с течением некоторого времени. Таким образом, потребители, восприимчивые к инновациям, условно подразделяются на пять категорий относительно времени принятия:

- инноваторы;
- ранние адапторы/принимающие (в оригинале «усыновители»);
- раннее большинство;

[*] Irina Banadyseva, doctoral candidate in economic, Novosibirsk State Technical University, Russia.

•позднее большинство;

•отстающие (принимают инновацию в последнюю очередь).

Стремительное принятие новшества большим количеством людей получило название взрыва. Графически данный процесс изображается в виде s-кривой. Для описания рассматриваемого феномена, учеными был введен термин «критическая масса», которая соответствует моменту начала наиболее массового принятия инновации, а на графике соответствует ому участка, где кривая начинает резко стремится вверх (“take-off”). [4]

Стоит отметить, что для потребителя важен объект, фигура, которая побуждает его к приобретению предлагаемого товара, услуги; его социальный положение, значимость в обществе, гендерная принадлежность.

Подобные исследования способствуют пониманию социальных изменений и роли новых технологий в развитии общества.

В заключение, напомним, что инновационные технологии позволяют производителю качественно влиять непосредственно на сам процесс производства и найти своего уникального потребителя. Основными проблемами, с которыми сталкиваются современные производители, в ходе внедрения и использования инноваций являются:

•готовность к восприятию предлагаемых нововведений со стороны потенциальных потребителей;

•готовность управленческого персонала предприятий питания к оценке инновационного потенциала и формированию условий для инновационного развития;

•проблемы, связанные с совершенствованием профессиональной подготовки и повышением квалификации сотрудников;

•готовность потребителей оплачивать инновационные услуги по производству, организации потребления и реализации продукции общественного питания.

Ключевым направлением достижения экономического роста и повышения качества жизни населения в современном мире является развитие инновационной деятельности, широкое распространение инновационных технологий, продуктов и услуг.[2] Под инновацией (нововведением, новшеством, новаторством) понимается использование новшеств в виде новых технологий, видов продукции и услуг, новых форм организации производства и труда, обслуживания и управления. Таким образом, важнейшими признаками инноваций являются:

•новизна (продукт инновации: продукция, услуга, технология и т.д. должен обладать новыми свойствами по сравнению с аналогами);

•эффективность (обеспечение экономического, научно-технического эффектов);

•широкая область применения (объектами инноваций могут быть продукция, технология, организация производства, труда, управления).

Использование инновационных технологий позволит производителю выйти на новый уровень рынка. Наиболее важной стороной проблемы повышения эффективности рынка услуг являются современные технологии, - таким образом внедрение инноваций является гарантом, обеспечивающим конкурентные преимущества предприятия. Главное, что усложняет создание новых продуктов – это неопределенность конечного результата.

References

1. Блэкуэлл Р., Миниард П., Энджел Дж. Поведение потребителей. 10-е изд.//Пер. с англ. СПб.: Птер 2007. 944 с.
2. Рождественская Л.Н. Внедрение инновационных решений в управление предприятиями общественного питания // Менеджмент инноваций, №1, 2012.
3. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент // Питер. Уч. Для ВУЗов. 448 с
4. Everett M. Rogers. Diffusion of Innovations. Third edition//A Division of Macmillan Publishing Co., Inc. 866 Third Avenue, New York, N.Y. 10022. 1983. 453 p.

METHODS, FORMS AND PARTICIPANTS OF THE GOVERNMENT REGULATION OF THE CRISIS PHENOMENAS IN ECONOMY

N. Bartkova[*] & A. Saakov[**]

Abstract

Role organ state authorities is motivated In article in system of the regulation of the crisis phenomenas, appearing on the macrolevel. The considered features of the crisis condition of the national economy, methods, the forms and instruments its anti-crisis regulation. The rendered concrete directions and participants anti-crisis regulation within the framework of state economic politicians.

Keywords: crisis, state, government regulation, money-credit policy, budgetary-tax policy.

Государство – это «рукотворное изобретение» людей для регулирования объективных процессов их функционирования и взаимодействия. Оно не произвольно в своих действиях и осуществляет только те функции, которые возложены на него гражданами. По сути, государство есть «зеркало общества» [1, с. 104].

С экономической точки зрения, государство – это особая форма организации общества, которая распространяет свое действие на ограниченной территории (внутри страны) и обладает уникальными инструментами и методами применения власти. Тем самым оно устанавливает определённый порядок взаимоотношений между членами общества в их жизнедеятельности посредством конституции, законов и другими нормативно-правовых актов, а также сформировавшихся обычаев и традиций, которые являются основаниями для понимания законов государства и определяют неформализованный порядок применения и трактовки законов.

Существуют четыре разновидности экономических систем общества, которым присущи следующие характерные черты:

✓традиционная экономическая система – земля и капитал как базовые факторы производства находятся в общем владении рода, а ограниченные ресурсы распределяются в соответствии с существующими традициями и обычаями;

✓административно-командная (плановая) система – земля и капитал как базовые факторы производства находятся в собственности государства, а ограниченные ресурсы распределяются в соответствии с указаниями центральных органов власти на основании разработанных планов;

✓современная рыночная экономическая система – земля и капитал как базовые факторы производства находятся в собственности отдельных лиц, а ограниченные ресурсы распределяются по законам рынка и рыночных отношений в условиях демократической власти;

✓смешанная экономическая система – используются различные формы собственности на землю и капитал как базовые факторы производства, а ограниченные ресурсы распределяются по законам рынка, но при непосредственном участии государства.

Анализ практики их реализации показывает, что ни одна из названных систем организации экономики не может эффективно работать без участия государственной власти (особенно современная рыночная и смешанная), которая призвана смягчать социальные противоречия и воздействовать на экономику с целью обеспечения опережающего развития приоритетных отраслей народного хозяйства.

Государство участвует в хозяйственном обороте в двух ипостасях:

1) непосредственно, например, при реализации имущества в процессе его приватизации ли выпуске государственных ценных бумаг;

2) опосредовано, через создаваемые им унитарные предприятия [2].

В обоих случаях государство выступает в качестве регулятора хозяйственных отношений, реализуя свою экономическую функцию/

Термин «государственное регулирование экономики» был введен в науку благодаря научным исследования А. Смита, Дж. Милля, Дж. М. Кейнса, которые отделили экономическую политику государства от экономической теории. Большой экономический словарь [3] трактует данную категорию с двух сторон:

[*] Nataliya Bartkova, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Kavminvodskiy institute (branch) YURGTU (NPI), Russia.
[**] Andrey Saakov, Graduate student, Rostovskiy state economic university (RINH), Russia.

1) как воздействие государства на деятельность хозяйствующих субъектов и конъюнктуру рынка в целях обеспечения благоприятных условий функционирования рыночного механизма, успешного решения социально-экономических и экологических проблем;

2) целенаправленный процесс, который обеспечивает поддержание или изменение экономических явлений и их связей.

Наряду с этим, Петров А.Н. [4, с. 28] под государственным регулирование экономики понимает систему мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых специальными государственными структурами с целью: а) достижения эффективного функционирования национальной экономики; б) стабилизацию социально-экономического развития; в) согласования интересов общества и отдельных слоев населения со стратегическими целями государственной экономической политики.

По мнению Ивасенко А.Г. [5, с. 50], государственное регулирование экономики представляет собой систему целенаправленного воздействия на поведение хозяйствующих субъектов и тем самым на экономику в целом путем изменения законодательства, системы налогообложения, таможенных пошлин, валютных курсов, а также с использованием инструментов мотивации той или иной сферы деятельности. Тем самым вмешательство государства в национальную экономику решает такие задачи как: экономический рост страны, повышение компетентности бизнес-структур формирование конкурентных преимуществ отечественных товаропроизводителей, регулирование уровня безработицы, достижение положительных сдвигов в отраслевой и региональной структурах и т.д.

История экономики и экономических учений свидетельствует о том, что кризисное состояние характерно для любого хозяйствующего субъекта на микро-, мезо- и макроуровне в процессе его эволюции. Оно проявляет через накопление «критической» массы в виде определенных сдерживающих факторов и нежизнеспособных элементов, которые необходимо устранить либо активизировать для дальнейшего функционирования экономического «организма» и его перехода на новый уровень развития.

На макроэкономическом уровне кризисное состояние характеризуется:

- кризисом сбыта и сокращением производства;
- уменьшением платежеспособного спроса;
- превышением совокупного предложения над совокупным спросом;
- увеличением товарных запасов и неликвидных активов;
- большим числом банкротств и ликвидацией значимых предприятий;
- гиперинфляцией и высоким уровнем безработицы;
- падением заработной платы и снижением уровня жизни;
- ростом потребности в денежных ресурсах для погашения обязательств;
- удорожаем кредитных ресурсов и ростом ссудного процента.

Самый глубокий кризис, который переживала рыночная экономика, это кризис перепроизводства 1929-1933 гг. Он начался в США и охватил также Канаду и Австралию. В связи с чем промышленное сократилось в 2 раза, курсы акций упали в 7 раз, а инвестиции сократились в 16 раз. Наряду с этим численность безработных в США достигла 13 мл. чел., а в западной Европе – 17 млн. чел. В результате банкротства 80 тыс. компаний и 900 банков. Вместе с тем реальные доходы населения уменьшились почти на 60% [6, с. 26]. Это было время так называемой «великой депрессии» в экономике. Именно тогда была разработана и опубликована теория Дж. Кейнса, предусматривающая активное вмешательство государства в экономическую жизнь общества, которое позволило выйти из глубокого кризиса 30-е гг. XX века, создать условия для роста производства и преодоления массовой безработицы [2, с. 3]. Кейнс, не без оснований, считал, что рыночный механизм не является самоорганизующейся системой и ему для обеспечения нормального роста и достижения экономического равновесия необходимо вмешательство извне. Сама рыночная экономика «вылечить» себя не может [7, с. 82.]

Спустя почти 80 лет в начале XXI века (2008 год) мировую экономическую систему снова поразил очень похожий кризис, только начался он не с производства, а с финансовой сферы. Следовательно, кризисное состояние циклично и имеет свойство повторяться, что вынуждает государство проводить антициклическую политику в рамках государственного регулирования кризисных явлений, направленную на предотвращение резких колебаний в развитии национального производства.

Антикризисное регулирование экономики – это политика государства в лице органов власти, направленная на защиту хозяйствующих субъектов от кризисных ситуаций и на предотвращение их банкротства, которую можно идентифицировать как целостную систему совокупности взаимосвязанных и взаимодействующих между собой элементов. В частности:

✓мониторинг состояния хозяйствующих субъектов;

✓маркетинг изменения отраслевой структуры экономики;

✓индикативное планирование и прогнозирование, основанное на анализе макроэкономических тенденций с учетом имеющихся ресурсов;
✓принятие управленческих решений и распоряжений на макроуровне;
✓координирование и организация их выполнения;
✓введение системы фискального стимулирования экономики;
✓учет и контроль результатов функционирования хозяйства.

Тем самым, государственное регулирование кризисных ситуаций в экономике реализуется посредством выработки стратегии, тактики и принципов антикризисной политики, определения ее участников, разработки соответствующей законодательной и нормативно-методической базы, уточнения технологии контроля и мониторинга ситуации, изучения факторов внешней среды, а также принятие эффективных мер по преодолению неплатежеспособности хозяйствующих субъектов.

Антикризисного регулирования экономики со стороны государства базируется на следующих принципах:

1) создание правовой основы рыночных предпринимательских отношений в условиях кризисного и предкризисного периода;

2) разумное государственное и административное влияние на деятельность несостоятельных организаций;

3) предоставление неплатежеспособным субъектам хозяйствования возможности для возобновления своей деятельности в случае, погашение обязательств и стабилизации депрессивного положения;

4) поддержка стратегически значимых и градообразующих предприятий и организаций, оказание им государственной помощи;

5) нормативно-правовая защита интересов всех участников при проведении процедур банкротства;

6) контролирование процесса распределения конкурсной массы, формирующей стоимость всего имущества организации-должника [5].

К механизмам антикризисного регулирования экономики относят:

1) бюджетно-налоговую или фискальную политику - деятельность государства в области налогообложения, регулирования государственного бюджета в направлении обеспечения стабильного развития экономики, минимизации инфляции и обеспечения занятости населения;

2) денежно-кредитную или монетарную политика - контроль над денежной массой в экономике с целью поддержки ее стабильного развития.

Методы государственного регулирования экономики классифицируют по двум основным признакам (см. рис. 1).

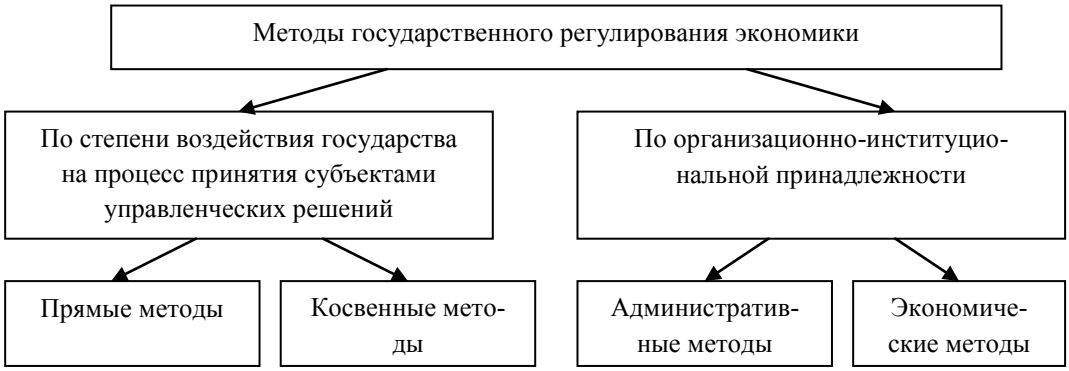


Рис. 1. Методы государственного регулирования экономики

К прямым методам относят государственное субсидирование, государственное предпринимательство и систему государственного управления экономикой. Косвенные методы включают в себя налоги и сборы, таможенные пошлины, штрафы и пени, преференции и льготы, квоты, а также информация и информационные технологии.

Административные методы основываются на силе государственной власти и охватывают регулирующие действия обеспечения правой инфраструктуры. Они делятся на меры: 1) запрещения – запрет какой-либо деятельности, признание общественно вредным само производство каких-либо товаров (услуг) или его технологию; 2) разрешения – согласие, выданное в письменной или устной форме субъектом управления; 3) принуждения - применение мер наказания за нарушение установленных административно-правовых норм.

Экономические методы регулирования включают в себя меры государственного воздействия с целью корректировки направления развития рыночных процессов в соответствии со стратегией и тактикой государственной экономической политики. Они включают в себя: 1) инструменты фискальной и денежно-кредитной политик; 2)

результаты планирования и прогнозирования экономических процессов; 3) рычаги государственного сектора экономики как комплексного инструмента воздействия на бизнес-структуры.

Под формой государственного регулирования экономики понимается соответствующий способ организации регулирования экономики, который представляет собой совокупность условно внешних по отношению к экономике средств и инструментов регулирования – нормы, административные законы, стандарты, правила, условия и т.п. В рамках преодоления кризисных ситуаций в экономике государственные органы власти реализуются различные виды регулирования (см. рис. 2).

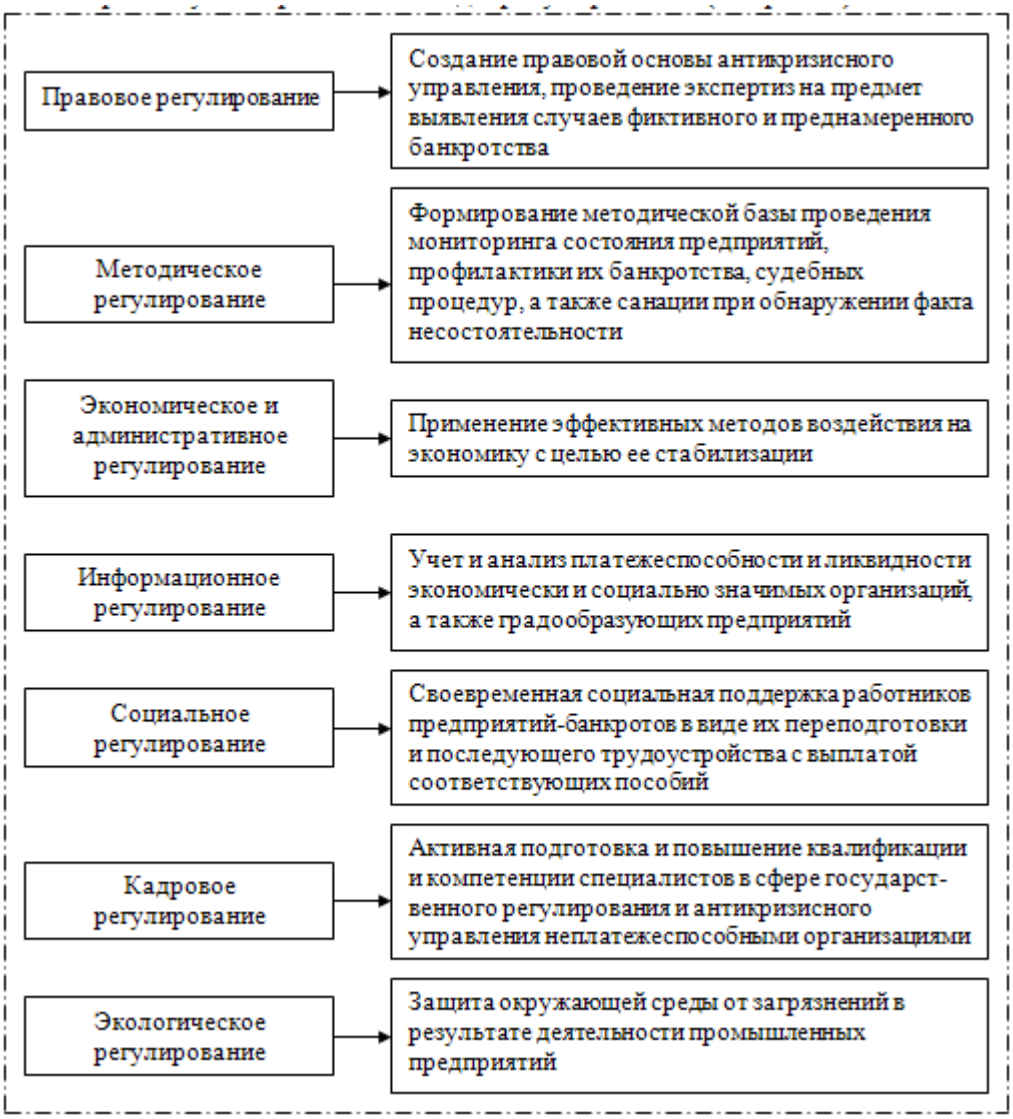


Рис. 2. Виды государственного регулирования кризисных явлений в экономике на макроуровне

Конкретизируем направления антикризисного управления в рамках экономической политики государства:

- бюджетно-налоговая (фискальная) политика – установление на определенном уровне степени зависимости предприятия от государственного бюджета с помощью системы налогообложения;
- денежно-кредитная (монетарная) политика – целенаправленное управление банковским процентом, денежной массой, обязательными резервами коммерческих кредитов и совокупными кредитными ресурсами, которые, в свою очередь, воздействуют на платежеспособный потребительский и инвестиционный спрос;
- промышленная (хозяйственная) политика – эффективное преобразование (реструктуризация) отраслевой структуры промышленного сектора экономики, построение системы стратегического корпоративного планирования, информационного обеспечения и финансового мониторинга;
- ценовая политика – регулирование цен на товары и услуги первой необходимости и ту продукцию, которую предоставляют организации-монополисты на основе пре-

дельных фиксированных цен и коэффициентов их корректировки, а также нормы прибыли;

- амортизационная политика – оптимизация амортизационного ресурса в части его накопления, капитализации и последующего распределения посредством выбора наилучшего варианта начисления амортизации в зависимости от возрастного, технологического, структурного состава и налогового потенциала основных средств;
- структурная политика – пересмотр принципов и приоритетов в области управления и распоряжения государственным имуществом, повышение роли государства в процессе реформирования отношений собственности (приватизации), усиление государственного контроля для предприятий, обеспечивающих национальную безопасность;
- инвестиционная политика – регулирование темпов роста производства, ускорения научно-технического прогресса, создание условий для привлечения частных инвестиций во все сектора экономики;
- внешнеэкономическая политика – обеспечение благоприятных условий для притока иностранных инвестиций и беспрепятственного выхода отечественных товаропроизводителей на мировой рынок с помощью адекватных таможенных тарифов, инструментов протекционизма и соответствующей нормативно-правовой базы;
- социальная политика – улучшение качества и уровня жизни определённых социальных групп, а с учетом исторических, экономических, политических, социоправовых и социологических аспектов.

По мнению К.В. Балдина, В.С. Зверева и А.В. Рукосуева [8, с. 27-37], антикризисное регулирование экономики со стороны государства должно включает в себя следующие мероприятия (см. табл. 1).

Таблица 1
Инструменты антикризисного регулирования экономики

Инструмент регулирования	Период подъема экономики	Период спада экономики
Денежно-кредитная политика	Уменьшение денежной массы	Увеличение денежной массы
Фискальная политика	Увеличение налогов, сборов и государственных расходов	Уменьшение налогов, сборов и государствен-ных расходов
Политика заработной платы	Снижение уровня заработной платы	Повышение уровня заработной платы
Инвестиционная политика	Сокращение национальных программ и государственных инвестиций	Расширение национальных программ и государственных инвестиций

На уровне предприятия регулируемые макроэкономические показатели антикризисной политики трансформируются в: 1) в инвестиционную и кредитную политики – для рынков капиталов и товаров (услуг); 2) в политику заработной платы и сбережений – для рынков товаров (услуг); 3) в политику производительности – для рынков труда и капитала. Их содержание зависит от комплекса мероприятий, разработанных органами власти для системы денежного обращения, налогообложения и социального обеспечения.

На этой основе можно заключить, что участниками антикризисного государственного регулирования являются следующие институты.

1. Министерство экономического развития России (Минэкономразвития РФ) – действует на основании Постановления Правительства РФ от 05.06.2008 № 437 «О Министерстве экономического развития Российской Федерации» (ред. от 03.04.2013).
2. Министерство финансов России (Минфин РФ) – действует на основании Постановления Правительства РФ от 30.06.2004 № 329 (ред. от 31.01.2013) «О Министерстве финансов Российской Федерации».
3. Федеральная антимонопольная служба России (ФАС РФ) – действует на основании Постановления Правительства РФ от 30.06.2004 № 331 «Об утверждении Положения о федеральной антимонопольной службе» (ред. от 20.12.2012).
4. Некоммерческие партнерства гильдия профессиональных антикризисных управляющих – начали создаваться с 2000 году по инициативе федеральной службы России по финансовому оздоровлению и банкротству.
5. Арбитражные суды – действуют на основании Федерального конституционного закона «Об арбитражных судах в Российской Федерации» от 28.04.1995 № 1-ФКЗ (ред. от 06.12.2011).
6. Арбитражные управляющие – действуют на основании Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 № 127-ФЗ (ред. от 29.12.2012) и Постановления Правительства РФ от 28.05.2003 № 368 «Об утверждении правил прове-

дения и сдачи теоретического экзамена по единой программе подготовки арбитражных управляющих» (ред. от 11.02.2005).

7. Федеральная налоговая служба России (ФНС РФ) – действует на основании Постановления Правительства РФ от 30.09.2004 № 506 «Об утверждении положения о Федеральной налоговой службе» (ред. от 20.03.2012).

8. Саморегулируемые организации арбитражных управляющих – действуют на основании Федерального закона «О саморегулируемых организациях» от 01.12.2007 № 315-ФЗ (ред. от 25.06.2012), Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 № 127-ФЗ (ред. от 29.12.2012), Постановления Правительства РФ от 03.02.2005 № 52 «О регулирующем органе, осуществляющем контроль за деятельностью саморегулируемых организаций арбитражных управляющих».

9. Государственные структуры и профильные ведомства, включая департаменты поддержки малого бизнеса (в том числе инновационного), управления инновациями и инвестициями, службы занятости, внебюджетных фондов, контрольно-ревизионной комиссии и т.д.

Таким образом, в современном постиндустриальном мире государство на легитимной основе различными экономическими, политическими и правовыми методами может и должно играть активную и существенную роль в антикризисном регулировании на макроуровне [2], корректируя «провалы» рынка и гарантируя реализацию принципов социальной справедливости и социальной ответственности бизнес-структур перед обществом в рамках государственно-частного партнерства.

Уроки экономического кризиса 2008-2010 гг. и нестабильность финансово-экономической ситуации в странах Евросоюза наглядно показывают, что в новых экономических условиях необходимы принципиально новые подходы к определению степени государственного вмешательства в процессы рыночного регулирования. Это, в свою очередь, требует активизации процесса поиска таких форм антикризисного регулирования, которые позволят нейтрализовать действие кризисных явлений и обеспечить решение задач экономического роста в рамках всесторонней модернизации экономики через ее инфраструктурные отрасли.

References

1. Попов Р.А. Антикризисное управление: учебник. М.: Высш. Шк., 2006. 429 с.
2. Шишкин С.Н. Предпринимательско-правовые основы государственного регулирования экономики: автореферат дисс …. доктора юридических наук. М., 2012. 53 с.
3. Большой экономический словарь / Под. ред. А.Н. Азримяна, 2-е изд., перераб. и доп. М.: Институт новой экономики, 1997. 864 с.
4. Государственное регулирование экономики: учебное пособие / Под ред. проф. А.Н. Петрова. СПб.: Знание, 1999. Ч 1. 345 с.
5. Ивасенко А.Г., Никонова Я.И., Каркавин М.В. Антикризисное управление: учебное пособие. М. КНОРУС, 2010. 504 с.
6. Орехов В.И., Балдин К.В., Гапоненко Н.П. Антикризисное управление: учебник. М.: ИНФРА-М, 2006. 544 с.
7. Экономика: учебник / Под ред. доц. А.С. Булатова. 2-е изд., перераб. И доп. М.: Издательство БЕК, 1997. 816 с.
8. Балдин К.В., Белугина В.В., Галдицкая С.Н., Передеряев И.И. Банкротство предприятия: анализ, учет и прогнозирование: учеб. пособие. 3-е изд. М.: ИТК «Дашков и К°», 2010. 376 с.
9. Капканщиков С.Г. Государственное регулирование экономики: учеб. пособие для бакалавров. 4-е изд., перераб. и доп. М.: КНОРУС, 2012. 528 с.
10. Кувшлин В.И. Государственное регулирование рыночной экономики. 3-е изд. перераб. и доп. М.: Рос. акад. гос. службы (РАГС), 2010. 616 с.

THE PUBLIC POLICY- A FUNDAMENTAL FACTOR FOR THE DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN INDUSTRY

Y. Baryshova[*]

Abstract

The questions of ensure the competitiveness of the native hi-tech productions on the basis of a economic instrument elements are considered in work. The different views of leading economists on this issue are gave. But, the main emphasis is on the state industrial policy.

Keywords: public policy, industrial policy, innovative effects, economic instruments.

В настоящее время конкуренция становится все более жесткой, поэтому требуется правильный выбор приоритетов и инструментов ее реализации, чтобы не остаться за пределами мирового прогресса. Одним из основных элементов экономического инструментария в развитии российской промышленности является государственная политика [1].

Очень важно при этом не преувеличивать прогностические возможности государства. Нельзя сосредотачивать основное внимание на отраслевых приоритетах и создании эффективных направлений вложений капитала.

Так одни экономисты придерживаются монетаристских взглядов. Они признают тот факт, что создать желаемые структурные сдвиги в экономике без минимума государственного вмешательства очень трудно. Здесь, прежде всего, речь идет о маломасштабной государственной поддержке локальных инновационных мероприятий. При этом предлагается поддерживать продукты и фирмы, уже проявившие себя на рынке, доказавшие свою конкурентоспособность. Как утверждает Е.Ясин, на финансовую поддержку могут рассчитывать лишь хозяйствующие субъекты, преодолевшие входные барьеры на рынок.

Необходимо выделить два варианта обеспечения конкурентных условий для российского производства:

1)создание конкурентных структур на национальных рынках;

2) вовлечение отечественных предприятий в конкуренцию на мировом рынке через сотрудничество с представленными на этом рынке иностранными компаниями.

Оба варианта требуют серьезных долгосрочных инвестиций для коренной реструктуризации предприятий и их технологической модернизации. Второй вариант привлекает тем, что с ним связывается более интенсивный приток в страну иностранных инвестиций. Как отмечает В.Е. Дементьев: создание именно интегрированных корпоративных структур является средством развития конкуренции в высокотехнологичных отраслях [3].

Нужно заметить, что рыночные силы не приведут к формированию в России структуры экономики, способной обеспечить процветание страны: они будут способствовать закреплению сырьевой ориентации, а стало быть, и низких темпов роста (рост спроса на энергоносители и сырье равен темпам роста мировой экономики минус эффект ресурсосбережения). Капиталы успешно привлекаются лишь в высокодоходные отрасли (нефтегазовая промышленность, торговля, недвижимость), но лишь при условии наличия подходящих заемщиков или реципиентов инвестиций, вызывающих доверие и склонных к сотрудничеству. Для диверсификации просто необходимы вложения в другие секторы экономики, которые неконкурентоспособные и рискованные. Рыночные механизмы перелива капиталов в подобных случаях работают неэффективно.

Для модернизации, диверсификации российской промышленности необходимы масштабные инвестиции. Тогда встает вопрос: при минимально участии государства или же нет; или более интенсивном привлечении иностранных инвестиций. Конечно, надежды возлагаются на то, что всемерное содействие иностранным инвестициям приведет к кооперации российских компаний с передовыми мировыми корпорациями и, следовательно, повышению конкурентного уровня отечественных производителей.

Таким образом, промышленная политика «догоняющей постиндустриализации» предполагает активизацию соперничества между иностранными инвесторами в еще неконкурентных на внешнем рынке отраслях. Сама эта активизация должна стать результатом создания благоприятного инвестиционного климата и привлечения таким

[*] Yulia Baryshova, Candidate Of Economic Sciences, Department Chair of economics, Kolomna institute (branch) “Moscow state open university”.

образом в страну массированных иностранных инвестиций, а с ними и передовых технологий [1].

Существуют различные трактовки государственной промышленной политики. Ее цели и задачи определяются весьма по-разному. Эти различия могут проявляться в усиленном внимании к следующим отдельным направлениям промышленной политики:

- инновационная политика, способствующая взаимодействию предпринимательских и научно-инновационных структур, формированию мотиваций и ориентиров инновационной хозяйственной деятельности;
- структурная политика, стимулирующая межсекторный, межотраслевой и межрегиональный «перелив» капитала для совершенствования отраслевой и территориальной структуры промышленности,
- инвестиционная политика, обеспечивающая и стимулирующая капиталовложения в развитие производства и производственной инфраструктуры,
- научно-техническая политика - система мероприятий, направленных на развитие научно-технического потенциала.

Одна экономисты (П. Кругман и М. Обстфельд) промышленную политику рассматривают в узком смысле и отождествляют со структурной политикой [4].

Другие (Е.В. Попов, Г.Б. Клейнер) проводят прямую связь с управленческими решениями, принимаемыми на миниэкономическом уровне [2].

Однако нельзя забывать и рыночных дефектах (экстерналиях). В случае положительных экстерналий все результаты хозяйственной деятельности достаются тому, кто ее осуществляет и несет соответствующие затраты. В случае отрицательных экстерналий на других перекладывается часть затрат, в результате чего экономически привлекательной становится деятельность, фактически наносящая экономический ущерб другим участникам рынка.

Общеизвестно, что среди сфер экономики, в наибольшей мере подверженных влиянию внешних эффектов, значительное место занимает инновационная деятельность. Для того чтобы инновационная активность в отрасли со значительными внешними эффектами приближалась бы к уровню, который наблюдался бы в ней при отсутствии этих эффектов, целесообразно государственное вмешательство, нейтрализующее потери инноваторов. Инструментами нейтрализации потерь в сфере НИОКР могут служить:

- государственная защита исключительных прав инноваторов на результаты их деятельности (патентное право);
- субсидирование НИОКР, учитывающее, что патентное законодательство лишь в ограниченной мере обеспечивает защиту интересов разработчиков.

В этом случае государство должно найти баланс между сохранением мотиваций к инвестициям у разработчиков, неизбежно стремящихся монополизировать результаты своих нововведений, и возможностями ускорения экономического роста за счет внутриотраслевой и межотраслевой диффузии инноваций, новых технологических знаний.

Инновационные внешние эффекты сопровождают не только запуск в производство новых товаров с применением новых технологий. Р. Хаусман и Д. Родрик выделяют особый вариант этих экстерналий, когда поиск направлен на квазиинновации – выявление возможностей производства в данной стране уже известного и распространенного на мировых рынках товара с более низкими издержками. Организация такого производства, как правило, требует значительных усилий по приспособлению заимствованной (обычно – иностранной) технологии к местным технико-экономическим условиям. Если квазинноватор терпит неудачу, на него полностью ложится весь ущерб. В случае успеха он не может рассчитывать на патентную защиту используемой технологии и вынужден «делить» свои достижения с другими производителями, действующими в отрасли.

Для компенсации внешних эффектов, ограничивающих квазиинновации, необходимы субсидии, протекционистские меры. Задача государства состоит в том, чтобы распознать потенциально успешные и исключить заведомо убыточные проекты квазиинноваций.

References

1. Baryshova Y.N., Development of organizational-economic methods and models of management of development of machine-building enterprises in an integrated business group (Novocherkask, 2008), 191.
2. Polterovich V.M., Popov V.V., “The evolutionary theory of economic policy” (Moscow: Report on September 20, 2005).
3. Dementev V.E., “Stages of catch-up economic development and the trap of technological dependency”(Voroneg, 2006).
4. Krugman P. R., Obsfeld M., “The international economy. Theory and practice” (Moscow: Economic faculty of Moscow state University Press, 1997), 277.

PERSPECTIVE WAYS RAISING OF IMPROVEMENT OF THE REGIONAL ECONOMIC POLICY

Y. Bachinina[*]

Abstract

The article deals with current issues of updated regional economic policy, which is to make it more effective, it proposed ways to increase its effectiveness.

Key words: regional economic policy, interregional economic integration, region.

В настоящее время региональная экономическая политика рассматривается учеными и практиками в качестве одного из важнейших элементов экономической политики государства. Согласно существующим определениям, региональная политика представляет собой комплекс административных, законодательных и экономических мероприятий, проводимых органами государственной власти.

Необходимо отметить, что региональная политика является составной частью национальной стратегии социально-экономического развития, основными целями которой определены устойчивое повышение благосостояния граждан, обеспечение национальной безопасности, динамичное развитие экономики, укрепление позиций РФ и ее регионов в мировом сообществе.

К направлениям региональной политики традиционно относят региональные аспекты социально-экономической, демографической, аграрной политики и другие мероприятия государственной власти.

Отношение государства к каждому из этих направлений и конкретные мероприятия, осуществляемые по ним, составляют содержание региональной политики государства, которое во всех развитых странах (проводящих активную региональную политику) практически одинаково:

-освоение слаборазвитых территорий, реконструкция экономики депрессивных промышленных районов;

-децентрализация агломераций и районов концентрации промышленного производства;

-образование новых промышленных узлов за пределами городских поселений, не связанных с существующими центрами промышленности.

Без осуществления такой политики диспропорции как в регионах, так и в масштабе всей страны будут возрастать [1].

В подтверждение этому следует отметить, что наблюдаемая в настоящее время дифференциация в уровнях социально-экономического развития регионов России, существование «проблемных» регионов, наличие нереализованных возможностей повышения качества жизни населения говорят о необходимости повышения эффективности проводимой региональной экономической политики. Именно поэтому, определение направлений и формирование условий для реализации в перспективе эффективной региональной экономической политики является в настоящее время особо актуальным.

В связи с тем, что данное время «в мировой экономике наблюдаются качественные изменения, связанные с глобализацией, неравномерностью развития…» [2, 5], характерные и для региональной экономики, по-нашему мнению, одним из перспективных направлений повышения эффективности региональной экономической политики может считаться активизация деятельности региональных органов государственной власти по созданию и/или восстановлению утраченных ранее интеграционных связей между отдельными территориями государства – межтерриториальная интеграция.

В настоящее время в РФ существует необходимость развития и совершенствования институтов территориальной и производственной интеграции с целью укрепления единого народнохозяйственного комплекса в региональном и отраслевом разрезах, повышения конкурентоспособности субъектов Федерации и федеральных округов, национальных корпораций как внутри страны, так и на международном уровне [3, с. 89].

Так, согласно утверждению российских ученых, «использование разнообразных форм интеграционного взаимодействия экономических систем различного уровня (национального, регионального, муниципального) … служит важнейшей движущей силой качественного роста экономики как России в целом, так и субъектов Россий-

[*] Yulia Bachinina, Ph.D., Associate Professor of Management in the fields of Energy, Tyumen State Oil and Gas University.

ской Федерации» [3, 6], что полностью соответствует целям, определенным руководством страны в стратегии социально-экономического развития РФ.

Перспективными формами реализации межтерриториальных социально-экономических интеграционных процессов, на наш взгляд, могут выступать:

-экономические и производственные межрегиональные союзы;

- объединения и стратегические альянсы, в том числе кластерные образования;

-производственные комплексы;

-совместные предприятия (производственные, инновационные и прочие), созданные несколькими субъектами Федерации, в том числе осуществляющие свою деятельность в пределах одного региона или на пограничной территории субъектов, определенной как «зона опережающего роста»;

-межрегиональные программы социальной направленности (совместное медицинское обслуживание население, образовательные программы и т.д., реализуемые несколькими субъектами Федерации);

-крупные инновационные и инвестиционные проекты, реализуемые двумя и более субъектами Федерации, ориентированные на развитие территорий, в том числе с привлечением частных инвесторов (например, проекты на условиях государственно-частного партнерства) и т.д.

Следует предположить, что использование данных форм межтерриториальной интеграции позволит регионам Российской Федерации, отдельным ее территориям получить дополнительный потенциал для ускорения социально-экономического развития и повышения благосостояния населения.

Вместе с тем, необходимо отметить, что результативность межтерриториальной интеграции не стоит рассматривать как заранее обусловленную – лишь тщательное обоснование будущих «точек роста» межтерриториального развития и определение «стыковых зон совместного ведения», снижение барьеров административного и экономического характера совместной деятельности органов государственной власти различных субъектов РФ, формирование условий для межрегиональной реализации проектов позволят межтерриториальным интеграционным процессам существенно повысить эффективность региональной экономической политики и достичь поставленных государством долгосрочных целей социально-экономического развития.

References

1. http://www.grandars.ru/shkola/geografiya/regionalnaya-politika.html
2. Бачинина Ю.П., Андронова И.В. Кластерный подход в обеспечении конкурентоспособности региона. Тюмень: ТюмГНГУ, 2010. 120 с.
3. Важенин С.Г., Берсенев В.Л., Татаркин А.И., Пузанов С.А. Интеграционные процессы: институты, тенденции, перспективы/Научное издание. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2004. 89 с.

MARKETING RESEARCHES OF COMPETITORS AS METHOD OF DETERMINATION OF POSITION OF ENTERPRISE AT THE MARKET

T. Belova[*] & O. Krainiuchenko[**]

Abstract

The article considers the possibility of use of marketing research of competitors as a method of determining the position of their own enterprise on the market. Consider the stages of the analysis of competitors.

Keywords: marketing analysis of competitors, stages of analysis of competitors.

Эффективное функционирование на рынке невозможно без знания конкурентов. Как бы полно фирма не удовлетворяла запросы потребителей, каким бы совершенным продуктом не владела, успех ее на рынке не может быть обеспечен без четко выработанной стратегии относительно своих конкурентов. Вопросам исследования конкуренции и конкурентов посвящены работы таких известных зарубежных и отечественных ученых: Г. Азоева, Е. Голубкова, Дж. Дэя, Д. Кревенса, Ж.-Ж. Ламбена, М. Портера, Е. Крикавского, Л. Шевченко, А. Юданова и других.

Изучая отношение разных авторов к этой проблеме, можно отметить, что ученый Д. Кревенс считал целесообразным проводить анализ конкурентов в такой последовательности: определение структуры и характеристик рынка; выявление и описание характеристик ключевых конкурентов; оценка ключевых конкурентов; предвидение действий конкурентов; выявление потенциальных конкурентов [2].

По мнению М. Портера, при анализе конкурентов следует сосредоточиться на четырех вопросах, которые позволят дать наиболее

полное представление о действиях конкурентов: цели, которые стоят перед конкурентами; стратегии для достижения этих целей, которые существуют в настоящее время; возможности, которые имеют конкуренты для реализации своей стратегии; стратегии, которые они могут применять в дальнейшем [3].

Решения, которые предлагаются этими авторами, заслуживают тщательного изучения, но некоторые положения нуждаются в дальнейшем развития и конкретизации. Это касается и вопроса определения последовательности анализа конкурентов, обобщения отдельных положений, внедрения результатов анализа в практику работы предприятий.

Целью исследования является определение составляющих маркетингового анализа конкурентов предприятия для определения позиции и успешного функционирования на рынке.

Четких требований к структуре маркетингового исследования конкурентов не существует. Каждый исследователь разрабатывает свой алгоритм, но есть общие вопросы, определение которых является обязательным для понимания ситуации в отрасли и на рынке.

Рассматривая составляющие маркетингового исследования конкурентов, прежде всего выявляются отрасли, в которых наблюдается совпадение интересов. Основными из них является: производство аналогичной продукции; сбыт на одних и тех же рынках; использование одинаковых путей финансирования; осуществление похожей стратегии.

Следующим этапом анализа является выбор ключевых конкурентов. Ключевые конкуренты – это компании, которые работают на общем целевом рынке или сегменте рынка. Признаками, по которым проводится выбор ключевых конкурентов, являются: типы потребностей, которые удовлетворяет на рынке продукция основных конкурирующих фирм; типы рыночных стратегий, которые они используют (экспансии на рынок, товарной, ценовой, сбытовой и коммуникационной политики); комплекс критериев в зависимости от поставленных целей анализа; реакция конкурентов на действия, которые осуществляет фирма.

На следующем этапе анализа осуществляется сбор информации о конкурентах. Важность сбора информации о конкурентах понимают все фирмы. Крупные компании имеют отдел коммерческого анализа, насчитывающий тысячи региональных представителей, которые предоставляют информацию о конкурентах. Некоторые

[*] Tatiana Belova, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, National University of Food Technology, Ukraine.
[**] Olga Krainiuchenko, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, National University of Food Technology, Ukraine.

фирмы имеют сотрудников, которые оценивают технологические преимущества конкурентов на основе государственных заказов, которые они выиграли.

Важно также получить информацию о текущем положении конкурентов, их финансовых возможностях, целях, намерениях, стратегиях, предпринимательской культуре, ценностях и тому подобное. Однако собрать такие сведения в полном объеме очень трудно, потому что они составляют коммерческую тайну фирмы и защищаются. Поэтому отдельную информацию о конкурентах можно получить, используя приемы маркетинговых исследований, первичные и вторичные источники информации. Чтобы эти сведения были достоверными, они должны постоянно обновляться. С этой целью проводится мониторинг деятельности конкурентов.

Анализ целей и намерений конкурентов – наиболее трудоемкий этап анализа. Он дает возможность выяснить, насколько конкурент доволен ситуацией, которая сложилась на рынке, какие возможные действия собирается совершить. Знание целей конкурента является основой для разработки прогноза развития предприятия.

При анализе целей конкурентов рассматриваются маркетинговые и не маркетинговые цели. Не маркетинговые цели изложены в миссии. Они представляют общую систему ценностей компании и потому используются для всех рыночных действий.

Маркетинговые цели распределяются на три вида в зависимости от того, к чему или к кому они относятся: к продажам, прибыли или клиентам. Данные цели определяются для каждого товарного рынка или сегмента отдельно. Важным является достижение интеграции целей. Но на практике это трудно сделать, потому что нужны глубокие знания функциональных связей между долей рынка и ценой, долей рынка и сбытом, долей рынка и известностью марки и тому подобное.

Важной составляющей анализа является изучение сильных и слабых сторон конкурентов, их сопоставление с собственными. Знание сильных и слабых сторон конкурента дает возможность фирме придерживаться разных стратегий на основе информированности. Это также является вкладом в процесс определения и выбора отдельных стратегических альтернатив. Оценка сильных и слабых сторон конкурента начинается с определения активов и квалификации, которые имеют значение в данной отрасли.

В пределах анализа целей и намерений конкурентов изучается их реакция на действия, которые осуществляет фирма, и определяется тип конкурентного поведения предприятия: независимое (не учитывает действий конкурентов); корпоративное (желание договориться с конкурентами, сотрудничать с ними); адаптивное (учитывает возможную реакцию конкурентов); опережающее (предусматривает возможную реакцию конкурентов); агрессивное (надежда на то, что конкуренты будут спокойно реагировать на действии фирмы).

Также важным является исследование рыночной силы конкурентов. Она оценивается возможностью предприятия заставить рынок принять более высокую цену на товар, чем у конкурентов. Одним из измерений этой способности является эластичность спроса по цене для дифференцированного товара. Чем ниже эластичность спроса, тем рынок менее чувствителен к повышению цены на товар.

Анализируются также текущие стратегии конкурентов относительно комплекса маркетинга: товарные, ценовые, сбытовые, коммуникационные.

После этого исследуются возможности предприятия в конкурентной борьбе. По Ф. Котлеру, существуют четыре разновидности маркетинговых конкурентных стратегий: рыночного лидера, челенджера, последователя, нишера. Американский маркетолог А. Литл выделяет такие маркетинговые конкурентные стратегии в зависимости от конкурентных позиций фирмы и ее возможностей относительно их улучшения: лидирующая, сильная, благоприятная, удовлетворительная и слабая.

Следующий этап предусматривает анализ рыночной доли конкурентов. Чтобы получить полное представление о рынке, рассчитывают все показатели долей рынка. С помощью такого анализа выявляются те фирмы, от которых идет наибольшая угроза как от конкурента и в отношении которых разрабатываются соответствующие конкурентные стратегии.

Также необходимым при анализе конкурентов является определение характера рынка, на котором действует фирма (чистой и монополистической конкуренции, олигополии или монополии).

Важным этапом является процесс сравнения конкурентов потребителями. Эти исследования имеют ценность для предприятия потому, что от того, как воспринимается предприятие и его продукция потребителем, зависит успех его работы.

Таким образом, использование всех составляющих маркетингового исследования конкурентов будет способствовать определению собственной позиции компании на рынке с целью адаптации своей деятельности к действиям конкурентов и выяснению возможностей в конкурентной борьбе.

References

1. Дэй Д. Стратегический маркетинг. М.: Изд-во Эксмо, 2003. 640 с.
2. Кревенс Д. Стратегический маркетинг: учеб.; пер. с англ. М.: Издат. дом «Вильямс», 2003. 752 с.
3. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок: учеб.; пер. с англ. СПб.: Питер, 2008. 800 с.
4. Шевченко Л.С. Введение в маркетинг [Текст]: учеб.-практ. пособ. Х.: Консум, 2000. 671 с.

PRECONDITIONS AND BASIC FORMS OF HOTEL CHAINS DEVELOPMENT

T. Burak[*] & K. Yesipova[**]

Abstract

The article describes the main precondition and prospects for development of hotel chains. Reviewed approaches to the management of modern hotel chains such as franchising, contract management and leasing. The benefits and potential prospects of integrated forms of governance for the development of hotel chains are also specified.

Keywords: hospitality, hotel chains, franchising, contract management, leasing.

Hospitality has an important position in the modern world economy over the past decade and this segment can be attributed to the most advanced and profitable economic activities. In the modern conditions of economic space the leading position belongs to hotel business, which promotes to fast development of integration processes in the world. Don't despite the overall volatility in global markets, the indication of the hotel business continued to demonstrate the positive dynamic.

Characteristic for the modern development of the global hotel business is significantly increased competition: high fragmentation, which is associated with the appearance of a large variety of concepts hotel product; differentiation needs of consumers, a wide range of competitive strategies to attract and retain customers for a sustainable basis and repeat sales, growing importance of information technology in the hospitality industry.

Globalization in hospitality is not uncommon in the world market. One of the key moments and this area is the appearance of hotel chains, as practice shows, that the chains are more attractive for investment. They can promote to global tourist market the high service standards. Currently, hotel chains firmly rooted at the hotel services. Consolidation in the hotel industry to hotel chains gives a great benefit as for owners of objects and their operators.

Among the main advantages of hotel chains, are the following:

- the ability to purchase large quantities of goods and services at wholesale prices;
- saving the cost of training staff;
- effective promotion of hotel services market and savings on promotional activities;
- using a centralized reservation system;
- using a centralized accounting system;
- investment.

Modern development of hotel chains can be characterized by the following criteria:

- deepening specification of hotel offers;
- growth, geographic expansion and the development of international hotel chains;
- globalization and centralization of management in the hospitality industry;
- clear segmentation of the consumer and market of hotel services by different criteria;
- expansion of hotel services, the formation of a unique product by using an individual approach;
- integration of hotel chains with other companies of the tourism industry;
- participation of other companies in the hospitality industry through concentration and movement of capital;
- precise positioning of hotel management companies;
- classification offers hospitality product hotel chains;
- use of new forms of customer acquisition hospitality industry.

Nowadays is characterized by new approaches and forms of enterprise management and hotel management that ensures effective operation of the hotel business, these are contract management, franchising and leasing.

Franchising as a special method of business is based on fast expansion which allows to get maximal benefits with limited risk for franchisor and also allows for franchisees to get the proven commercial system, that already gets tested and achieved success in the market. This method belongs to the second generation of franchising and calls as business franchising.

Franchising is a form of cooperation between legally and financially independent parties in which one party (the franchisor), who owns a successful business, a trade name, know-how, trade secrets, reputation and other intangible assets, allows another party (the franchisee) to use this system on the agreed terms. [3].

[*] Tetyana Burak, Kiev national university of trade and economics, Ukraine.
[**] Katerina Yesipova, Kiev national university of trade and economics, Ukraine.

Management in the hospitality industry through franchising agreement is one of the most promising. Research conducted by U.S. scientists show that half of new companies will cease to exist in 2-3 years after opening, and after 5 years the level of bankruptcies is 70%. For companies operating in the franchise system, there are other data. Closing enterprises franchisee in the first five years of their work was 4%. General study conducted by the International Organization of franchise organizations, found that among the members of the bankrupt is less than 1% [1].

The success of franchising as a form of governance based on the fundamental principles: continuous cooperation (providing support and information exchange), a high degree of trust companies franchisee.

While in many ways the possession and carrying out their activities in one market, franchisees are not competitors with each other. They carry only the most important task – establishing market brand franchise network. Their goal is to attract the higher number of potential customers. What most famous brand in the market, the higher cumulative sales of the entire network. To strengthen the entire system, enterprise-franchisees, which operate in one market must work as a team, providing more opportunities for sharing experiences and collective action.

The onset of his approach to the development of hotel chains and hotel business in general is a management contract, the conclusion of which the management company or the hotel operator allows owners who did not have the relevant experience and expertise in the management of hotel management companies, to achieve stable and high financial result from the operation of the hotel.

Under the management contract means a written agreement entered into by the business owner hospitality and hotel operator or management company which specializing in the management of relevant types of businesses. Taking the hotel management company under his leadership operator gives it a world-famous brand.

When choosing a service owner should pay special attention to several important points, as this decision depends on the continued operation of the hotel and its place in the tourism business.

The main objectives of the operator are: achieving planned performance indicators hotel, resource management at the introduction and support of quality standards of the hotel.

The operator assumes the responsibility not only to manage the hotel, while he is responsible to the owner for issues such as conservation and increase property value and performance of all departments, creating appropriate image away.

Contract management in the hospitality industry is becoming a common practice around the world. Such coordination attracted to use the professional hotel management operator instead of its owners. Both agreements should benefit from rising income levels.

The least popular form of hotel management companies are leasing as a form of organizational management hotel business enterprises became popular in the 1950-1960's. The essence of leasing is that the hotel is taken on lease for a specified period by the percentage of sales (usually 20-50%). Current issue the lease agreement concerns the coordination of the greatest possible number of points the relationship between landlord and tenant. Of particular importance is played question rental fees, expiration date, terms sublease.

Based on the methods of transmission facility lease include the following items:

- Urgent lease. Hotel management company becomes the property of the tenant after payment under the contract of lease payments;
- Perpetual leases, according to a leaseholder is entitled to choose the date of purchase hotel management companies in the ultimate value;
- Conditional leasing, tenant gets ownership of the hotel management company since the signing of the agreement, that it comes about purchasing hotel management company in installments [2].

As a conclusion the development of hotel chains promotes growth of global tourist flows, improving the quality of service standards and also promotes to increasing investment. Existence of different forms of governance allows to owners of hotels expand their chain by various ways and on different conditions.

References

1. Ernst & Young – http://www.ey.com/UA/uk/Industries/Real-Estate.
2. Ринок. biz// Международная маркетинговая группа, 2007.
3. Franchising. ua - http://franchising.ua/franchayzing.

MODERN CONCEPTUAL APPARATUS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ENTERPRISE

O. Verminska[*] & P. Horyslavets[**]

Abstract

The article deals with theoretical approaches to understanding scientific concepts of "development", "development companies" and "innovation". Definitely author interpretation of these concepts and their substance formed from the category "innovative enterprise development."

Keywords: development, innovation, enterprise innovation development

Современный этап развития мировой экономики характеризуется постоянной конкурентной борьбой, как на межгосударственном, региональном уровнях так и на уровне отдельных субъектов ведения бизнеса и требует улучшения процессов и продуктов на основе непрерывного инновационного развития предприятий.

Исследованию инноваций и инновационного развития предприятия посвящены труды многих современных украинские ученых, в частности: Павленко И.А., Зянько В.В., Антонюк Л.Л., Поручник А.М., Савчук В.С., Кузнецова А.Я., Зинько Н.Я., Другов А.А., Кундеус А.М., Маслак А.А., Жежуха В.Й., Федулова Л.И. и др. Однако наличие многих подходов к пониманию сущности понятий «развитие», «развитие предприятия» и «инновация», обусловливает необходимость формирования четкого и однозначного понятийного аппарата инновационного развития предприятия.

Целью статьи является определение сущности инновационного развития предприятия на основе исследования научной мысли относительно ключевых составляющих этого понятия.

При анализе научных публикаций отечественных и зарубежных ученых по определению понятий «развитие» и «развитие предприятия» выявлено, что не существует единого мнения относительно их толкования. Детальное исследование, проведенное в [1], показало, что понятие «развитие» является широким и близким к понятиям «эволюция», «прогресс», «рост» и, как правило, ученые трактуют его с двух позиций: развитие как совокупность изменений и развитие, как процесс изменений. Обобщая различные подходы, считаем, что развитие – это закономерный, необратимый процесс качественных и количественных изменений в системе, которые ведут к ее укреплению и совершенствованию.

Большинство ученых сходятся во мнении, что развитие предприятия – это, прежде всего изменения, качественные преобразования в сферах производства и управлении, которые в результате приводят к улучшению разного рода характеристик предприятия:

•приводят к повышению уровней потенциала и конкурентоспособности предприятия [2, с. 39];

•являются условием надежного, гарантированного обеспечения высоких темпов экономического роста [3];

•обеспечивают финансово-экономическое, социальное и производствен-ное повышения эффективности деятельности предприятия [4, с. 61];

•обеспечивают наиболее оптимальное и эффективное функциониро-вание предприятия в среде, в которой оно действует [5].

Некоторые из ученых [6-9] убеждены, что развитие предприятия - это, прежде всего процесс, а именно:

▪долгосрочная совокупность процессов количественных и качественных изменений в деятельности предприятия, приводят к улучшению его состояния путем увеличения потенциала предприятия, адаптации к внешней среде и внутренней интеграции [6, с. 78];

▪необратимый процесс роста разнообразия и эффективности производства, усложнение форм экономического устройства вследствие изменений технологий, появления новых товаров, трансформации органи-зационных и институциональных форм научной деятельности [7, с. 19];

▪необратимый, направленный, закономерный процесс, который является непрерывным и последовательным изменением (совокупностью изменений) результатов или

[*] Verminska Olena, Senior Lecturer, Department of Finance, National University "Lviv Polytechnic", Ukraine.
[**] Horyslavets Pavlo, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, National University "Lviv Polytechnic", Ukraine.

состояний предприятия во времени и пространстве на количественно и качественно иной предыдущего под влиянием факторов внутренней и внешней среды [8, с. 238];

▪динамическая система взаимодействующих подсистем, предпосылок, факторов и принципов, которые формируют вектор количественных и качественных изменений функционирования предприятия, направленных на достижение приоритетов [9, с. 193].

Наиболее близкой к истине, по нашему мнению, является взгляд Погорелова Ю.С. на суть понятия «развитие предприятия», однако стоит отметить целенаправленный характер этого процесса, соответственно определенной стратегии развития. Поэтому, развитие предприятия предлагаем понимать как целенаправленный процесс количественных и качественных изменений в деятельности предприятия, приводящих к улучшению его состояния путем увеличения потенциала предприятия, адаптации к внешней среде и внутренней интеграции, что способствует повышению способности предприятия противодействовать негативным воздействиям внешней среды.

В современной экономической науке часто встречается утверждение, что фактором развития предпринимательства и экономики страны или отдельного региона являются инновации. Первым ввел понятие «инновация» выдающийся австрийский экономист Й. Шумпетер, который рассматривает инновацию как новую комбинацию факторов производства [10, с. 159]. Эта комбинация, которая проявляется в таких пяти случаях: производство продукции с новыми свойствами (продуктовые), использование новой техники, новых технологических процессов или нового рыночного обеспечения (технологические) освоение новых рынков сбыта (рыночные), использование нового сырья (сырьевые), изменения в организации и управлении (организационные).

Современные ученые рассматривают понятие «инновация» по-разному. По мнению Антонюк Л.Л., Поручника А.М., Савчука В.С. инновация – это новое явление, новаторство или любое изменение, которое вносится предприятиями в собственную деятельность с целью повышения своей конкурентоспособности, как на внутреннем, так и на внешнем рынках [11, с. 14]. Некоторые ученые, в частности, Кузнецова А.Я., Зинько Н.Я., Другов А.А. [12, с.10], Кундеус А.М. [13, с. 9] идентично понимают инновацию как «комплексный процесс, широкомасштабное нововведения, которое включает в себя все стадии: возникновение идеи, ее разработки, внедрения в конкретном продукте или процессе, доведение до коммерческого использования и распространения, которое вызывает качественные изменения в производстве с целью получения социально-экономической выгоды»

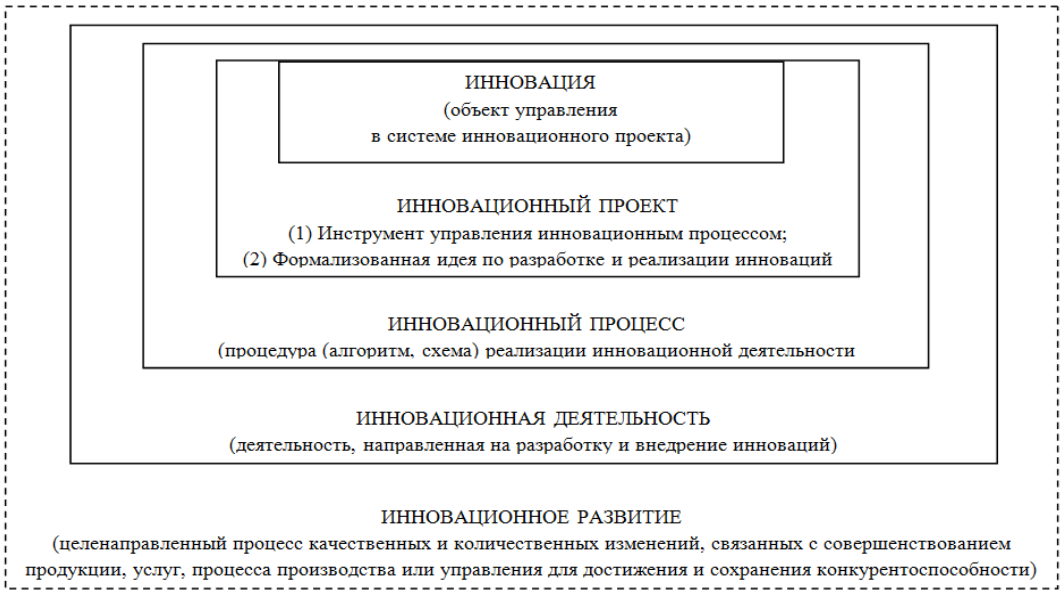
Согласно украинскому законодательству инновации - вновь созданные (примененные) и (или) усовершенствованные конкурентоспособные технологии, продукция или услуга, а также организационно-технические решения производственного, административного, коммерческого или иного характера, существенно улучшающие структуру и качество производства и (или) социальной сферы [14]. Аналогична мысль Маслака А.А., Жежухи В.Й., что инновации – это как новые, так и усовершенствованные товары, работы, услуги, технологические процессы в любых сферах производственно-хозяйственной и финансово-экономической деятельности предприятия, а также оригинальные решения производственного, коммерческого и другого характера, благодаря которым предприятие получает конкурентные преимущества [15, с. 275]. По убеждению Федуловой Л.И., инновация – это конечный результат научно-технических разработок, который способен улучшить продукцию, процесс, услугу или стать основой для последующего внедрения инновации [16, с. 39]. О том, что инновация – это результат инновационной деятельности говорит также Харив П.С., но он не ограничивает их использование только в научно-технической сфере, подчеркивая, что инновацией является также организационные или социально-экономические новинки. При этом автор отмечает, что инновация может быть получена на любом этапе инновационного процесса [17, с. 13].

Итак, основными признаками инновации являются: новизна; направленность на совершенствование товара, услуги, процесса производства или управления, присутствие эффекта от внедрения (экономического, социального или экологического). Английское слово "innovation" переводится как "введение нового" или "введение новации". Для понимания понятия «инновация» нужно четко разделять его от понятия «изобретение». П. Тротт отмечает, что инновация является «двоюродным братом» изобретения, но они не близнецы, которые могут быть взаимозаменяемы. Изобретение – концепция идеи, в то время как инновация является дальнейшей реализацией изобретения в экономике. Инновация зависит от изобретения, но изобретение должно быть коммерциализировано для того, чтобы способствовать росту предприятия. Следующее простое уравнение помогает показать взаимосвязь между двумя терминами [18, с. 15]:

Инновации = Теоретическая концепция + Техническое изобретение + Коммерческая эксплуатация

Таким образом, инновация происходит тогда, когда новшество практически используется и внедряется. Исходя из выше изложенного, по нашему мнению, инновация является результатом инновационной деятельности, и происходит тогда, когда новинка (изобретение) или определенное совершенствование начинает работать и приносить ожидаемый экономический, социальный и (или) экологический эффект, в результате которого предприятие, и (или) общество получают конкурентные преимущества и удовлетворения потребностей.

Для четкого разграничения понятий, связанных с инновациями важно обратить внимание на их соотношение и взаимосвязи. Учеными Кузнецовой А.Я., Зинько Н.Я., Друговым А.А. предложено следующее понимание категорий «инновация», «инновационный проект», «инновационный процесс» и «инновационная деятельность» (рис. 1). Предлагаем дополнить существующее соотношение категорией «инновационное развитие», которая по нашему мнению является более широким понятием чем инновационная деятельность, учитывая то, что последняя направлена на обеспечение инновационного развития и является его предпосылкой.



--- Предложено автором на основе [12, с. 13]

Рис. 1. Соотношение категорий «инновация», «инновационный проект», «инновационный процесс», «инновационная деятельность» [12, с. 13] и «инновационное развитие» (предложено автором)

Таким образом, исследовав теоретические подходы к пониманию данного понятийного аппарата, сформировано авторское определение понятий «развитие», «развитие предприятия» и «инновация», на основе которых предложено понимать сущность категории «инновационное развитие предприятия» как целенаправленный процесс качественных и количественных изменений в деятельности предприятия, связанных с совершенствованием продукции, услуг, процесса производства или управления для достижения и сохранения конкурентоспособности и эффективности функционирования предприятия в определенных экономических условиях в соответствии с выбранной стратегией. Кроме этого определено соотношение и взаимосвязь инновационного развития с ключевыми понятиями инновационной деятельности.

References

1. Ков'ях Т.В. Ідентифікація категорії «розвиток» у сучасній економічній системі / Т.В. Ков'ях // Вісник ДонНУЕТ. 2010. № 4 (48). С. 300-306.
2. Бурмака М.М. Управління розвитком підприємства: монографія/ М.М. Бурмака, Т.М. Бурмака. Харків: ХНАДУ, 2011. 204 с.
3. Павленко І.А. Інноваційне підприємництво у трансформаційній економіці України: монографія. К.: КНЕУ, 2007. 248 с.
4. Капліна А.С. Поняття "розвиток" у категоріальному апараті теорії розвитку // Економіка Менеджмент. Підприємництво. 2012. № 24 (II). С. 57-63.
5. Дакус А.В. Економічний розвиток підприємства: сутність та визначення /А.В. Дакус, Н.О. Сімченко // НТУУ «КПІ» Збірник наукових праць «Актуальні проблеми економіки та управління».– 2012. № 6. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://probl-economy.kpi.ua/ru/node/245.
6. Погорєлов Ю.С. Розвиток підприємства: поняття та види // Культура народов Причорноморья. Проблемы материальной культуры. Экономические науки. 2006. Вип.88. С. 75-81

7. Зянько В.В. Інноваційне підприємництво: сутність, механізми і форми розвитку. Монографія. Вінниця: УНІВЕРСУМ, 2008. 397 с.
8. Прийма Л.Р. Розвиток підприємства: сутність поняття / Л.Р. Прийма, І.Я. Кулиняк// Науковий вісник НЛТУ. 2012. Вип. 22.10. С. 236-241
9. Кифяк В. Теоретичні основи визначення категорії "розвиток підприємства" // Економічний аналіз. 2011. Вип. 8, ч. 2. С.190-194.
10. Шумпетер Й. Теория экономического развития: исследование предпринимательской прибыли, капитала, процента и цикла конъюнктуры: Пер. с нем. М.: Прогресс, 1982. 455 с.
11. Антонюк Л.Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: монографія / Л.Л. Антонюк, АМ. Поручник, В.С. Савчук. К.: КНЕУ, 2003. 394 с.
12. Кузнєцова А.Я. Удосконалення банківського фінансування інноваційної діяльності в Україні [Текст]: моногр. / А.Я. Кузнєцова, Н.Я. Зінько, О.О. Другов. К.: УБС НБУ, 2009. 175 с.
13. Кундеус О.М. Формування ефективної інноваційної політики // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка». 2010. № 16 (2). С. 8-14.
14. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002р. № 40-IV [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/go/40-15.
15. Маслак О.О. Сутність та значення інновацій для промислових підприємств / О.О.Маслак, В.Й. Жежуха // Науковий вісник НЛТУ України. 2008, вип. 18.6. С. 273-276
16. Федулова Л.І. Інноваційна економіка: Підручник. К.: Либідь,2006. 480 с.
17. Харів П.С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів. Тернопіль: «Економічна думка», 2003. 326 с.
18. P. Trott. Innovation Management and New Product Development/ Paul Trott 3th edition. – Harlow, England: FT/Prentice Hall, 2005. 536 p.

THE TECHNINCAL AND ECONOMIACL FACTORS OF THE LABOR PRODUCTIVITY GROWTH IN THE ENTERPRISES OF MECHANICAL ENGINEERING

V. Tretyakov[*] & O. Garshina[**]

Abstract

This article shows the necessity of labor productivity growth in the enterprises of mechanical engineering. It studies the state of the production technical base. The influence of the technical and economical factors on the labor productivity level is being examined.

Keywords: labor productivity, technical and economical factors, enterprises of mechanical engineering.

Важными задачами для каждого промышленного предприятия являются обеспечение выпуска запланированного объема продукции при минимальных затратах производства, увеличение размера прибыли и уровня рентабельности. Успешное решение этих задач не возможно без повышения производительности труда.

В самом общем виде под производительностью труда понимают плодотворность, продуктивность производственной деятельности людей, которая измеряется количеством продукции, произведенной работником в сфере материального производства за единицу рабочего времени, или количеством времени, которое затрачено на производство единицы продукции.

Производительность труда динамичный показатель, изменяющийся под действием различных факторов, представляющих собой совокупность движущих сил и причин, обуславливающих ее уровень и динамику. Все факторы роста производительности труда можно сгруппировать по трем основным направлениям:

- технико-экономические факторы, связанные с техническим уровнем производства, совершенствованием техники и технологий;
- организационные факторы, характеризующие организацию труда, производства и управления;
- социально-экономические факторы, относящиеся к человеческому компоненту производства и стимулированию его деятельности.

Рост производительности труда является непременным условием развития предприятия. В то же время за годы рыночных преобразований внимание к данной проблеме ослабло. Как следствие, уровень производительности труда на отечественных промышленных предприятиях резко снизился. И если в последние годы наблюдались некоторые тенденции его роста, то темпы этого роста явно недостаточны.

Во многом такое положение обусловлено неудовлетворительным состоянием технического оснащения производства. Сегодня на российских промышленных предприятиях в особенности предприятиях машиностроения, продукция которых выступает основой для развития других производств, отмечен высокий износ машин и оборудования. В условиях, когда физически и морально изношено более половины техники, обеспечение роста производительности труда только за счет активизации социально-экономической сферы не приведет к должным результатам. Поэтому вопросы повышения производительности труда на основе технико-экономических факторов на предприятиях машиностроения являются весьма актуальными.

Для обеспечения высоких темпов роста производительности труда в машиностроении большое значение имеет снижение трудоемкости механической обработки, доля которой в общем объеме технологических процессов сегодня составляет 31%, что не позволяет повысить общую эффективность в отрасли (рис. 1). С начала 1980-х гг. она уменьшилась всего на 3% [3].

Большая часть технологий, разработанных в отечественном машиностроении, направлена на ресурсосбережение. Наиболее динамично снижается материалоемкость продукции, что связано с применением металлосберегающих технологий, которые наиболее востребованы в материалоемких отраслях производства. Создана техника, позволяющая экономить до 40% металла. В меньшей степени повлияли на эффективность производства энергосберегающие технологии. По отраслям гражданского машиностроения в среднем энергоемкость продукции снизилась на 5,6%. В наименьшей степени развитие инновационной деятельности повлияло на снижение трудоемкости, которая в среднем по машиностроению увеличилась на 11,9% [1].

[*] Victor Tretyakov, docent, Samara State Technical University (branch in Syzran), Russia.
[**] Olga Garshina, Post-graduate student of Samara State Technical University, Russia.

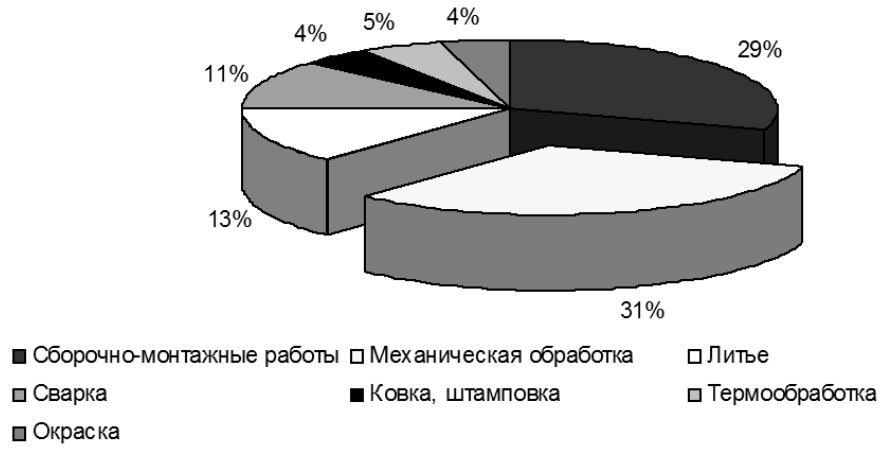


Рис. 1. Структура трудоемкости отдельных технологических процессов в машиностроении

Для снижения удельного веса трудоемкости механической обработки в машиностроении, необходимо производить и внедрять в производство все более эффективные машины и оборудование, количество которых в эксплуатации в ближайшее время будет увеличиваться в связи с осуществлением политики технического перевооружения в промышленности. Так, в 2012 г. в эксплуатации находилось примерно 6 млн. металлорежущих станков, к 2015 г. планируется, что эта цифра увеличится до 6,9 млн. [2]. Однако выпуск металлорежущих станков в стране сократился (таблица 1). Производство станков с числовым программным управлением остается крайне низким. Очевидно, что объем внутреннего спроса существенно превышает объем внутреннего производства, а, следовательно, потребности внутреннего рынка будут обеспечиваться за счет импорта.

Таблица 1
Объем производства металлорежущих станков*

Показатели	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Станки металлорежущие, шт.	4867	5149	5104	4847	1894	2037	2000	3300
В том числе станки с ЧПУ, шт.	279	284	377	430	222	188	129	195

Составлено по данным официального сайта Государственного комитета статистики www.gks.ru.

На российских предприятиях машиностроения наиболее распространенной группой станков является токарно-винторезная группа, типичными представителями которой выступают 1К62, 16К20, 16К25 и 1К625. Эти станки нашли широкое применение в механических цехах машиностроительных предприятий. Однако они внедрялись ещё в 1980-х гг. и в настоящее время подлежат замене. Рассмотрим различные варианты обновления оборудования: капитальный ремонт станков, модернизация, приобретение аналогов российского или зарубежного производства (рис. 2).

Зарубежные производители помимо токарно-винторезных станков предлагают универсальные токарные станки с ЧПУ и токарно-обрабатывающие центы, способные заменить существующие модели.

Под влиянием технико-экономических факторов изменяется трудоемкость выпуска продукции, что отражается на динамике производительности труда. Для расчета изменения трудоемкости в результате внедрения нового оборудования введена формула:

$$TE = \frac{TE_{Ф}}{k}, \quad (1)$$

где TE – трудоемкость после внедрения новых машин (оборудования), нормо-ч; $TE_{Ф}$ – фактическая трудоемкость, нормо-ч; k – коэффициент производительности оборудования.

Приобретение аналогов		Модернизация токарно-винторезных станков		Капитальный ремонт токарно-винторезных станков			
Название	Модель	16К20Ф3	16К25Ф3	1К62	16К20	16К25	1К625
ОАО «Астраханский станкостроительный завод», Россия							
Токарно-винторезный станок	1В62Г			×			
Токарно-винторезный станок	1В62ГУ			×			
Токарно-винторезный станок	16В20				×		
Токарно-винторезный станок	1В625					×	×
Токарно-винторезный станок	1В625М					×	×
ОАО «Ейский станкостроительный завод», Россия							
Токарно-винторезный станок	ИТ-1Е			×			
ОАО «Гомельский завод станочных узлов», Россия							
Токарно-винторезный станок	ГС526У				×		
ЗАО «Балтийский станкостроительный завод», Россия							
Токарно-винторезный станок	16К25					×	
ОАО «Московский станкостроительный завод им. А.И. Ефремова», Россия							
Токарно-винторезный станок	МК6056					×	
TRENS, Словакия							
Токарно-фрезерный обрабатывающий центр с ЧПУ	SBL 500 CNC	×	×	×	×	×	×
Токарный станок с ЧПУ	SE 520 Numeric	×	×	×	×	×	×
Токарно-винторезный станок	SN 500 SA			×	×	×	×
STMSI, Тайвань							
Токарный станок с ЧПУ	SK40P	×		×	×		
Токарно-винторезный станок	CS6140/ CS6240			×	×		
Токарно-винторезный станок	CS6150/ CS6250			×	×	×	×
Dalian Machine Tool Group (DMTG), Китай							
Токарно-обрабатывающий центр с ЧПУ	DL-20	×	×	×	×	×	×
Токарный станок с ЧПУ	CKE6140Z	×		×	×		
Токарный станок с ЧПУ	CKE6150Z	×	×	×	×	×	×
Токарный станок с ЧПУ	CKE6180Z	×	×	×	×	×	×
Токарно-винторезный станок	CDS6140/ CDS6240			×	×		
Токарно-винторезный станок	CDS6150/ CDS6250			×	×	×	×
Shenyang Machine Tool Co., Ltd. (SMTCL), Китай							
Токарный станок с ЧПУ	CAK5085di	×	×	×	×	×	×
Токарный станок с ЧПУ	CAK50185di	×	×	×	×	×	×
Токарно-винторезный станок	CA6140/ CA6240			×	×		
Токарно-винторезный станок	CA6150/ CA6250			×	×	×	×

Рис. 2. Матрица соответствия станков

На основании этого рассмотрены следующие варианты обновления действующих станков: 1) внедрение токарных обрабатывающих центров с ЧПУ: SBL 500 CNC и DL-20; 2) внедрение универсальных токарных станков с ЧПУ: SE 520 Numeric, SK40P, CKE6150Z, CAK5085di; 3) внедрение токарно-винторезных станков: SN 500 SA, CS6250, CDS6250, CA6250; 4) модернизация токарно-винторезных станков 16К20, 1К62, 16К25, 1К625 с установкой системы ЧПУ; 5) капитальный ремонт токарно-винторезных станков 16К20, 1К62, 16К25, 1К625. При выборе оборудования учитывались взаимозаменяемость станков и размеры обрабатываемой детали. За базу в расчетах был выбран токарно-винторезный станок 16К20.

Известно, что между изменением общей трудоемкости и среднечасовой выработкой существует обратно пропорциональная зависимость:

$$\Delta ЧВ = \frac{\Delta ТЕ \times 100}{100 - \Delta ТЕ}, \quad (2)$$

где ΔЧВ – изменение среднечасовой выработки, %; ΔТЕ – изменение общей трудоемкости, %.

Изменение производительности труда в результате внедрения новых станков представлено в таблице 2 (на примере машиностроительного предприятия ООО «Сельмаш»).

Таблица 2
Изменение производительность труда в результате внедрения новых станков

Модель станка	Коэффициент производительности оборудования (k)	Трудоемкость продукции (по токарно-винторезным операциям), нормо-ч.	Темп прироста среднечасовой выработки, %
SBL 500 CNC	4,4643	3439,97	346,43
DL20	2,2321	6880,09	123,21
SE 520 Numeric	1,3393	11466,47	33,93
SK40P	2,6786	5733,23	167,86
SKE6150Z	1,7857	8600,01	78,57
CAK5085di	2,2321	6880,09	123,21
16К20Ф3	1,8571	8269,37	85,71
SN 500 SA	2,8571	5375,04	185,71
CS6250	1,9500	7875,41	95,00
SDS6250	0,4553	33729,50	-54,47
CA6250	0,9938	15452,85	-0,01
16К20	1,0000	15357,04	0,00

Внедрение токарно-винторезных станков SDS6250 и CA6250 приведет к увеличению трудоемкости выпуска продукции и снижению среднечасовой выработки. Поэтому данное оборудование было исключено из исследования.

Важность оценки альтернативных вариантов обновления техники, обусловлена не только повышением производительности труда, но и получением максимальной прибыли предприятием.

Методом экспертных оценок установлено, что объем реализации продукции ООО «Сельмаш» может изменяться в интервале от -20% до +20%.

За счет снижения технологической трудоемкости в себестоимости продукции сокращаются затраты на заработную плату основных производственных рабочих и начисления на заработную плату. Кроме того оборудование имеет свою стоимость и затраты на эксплуатацию, которые влияют на величину амортизационных отчислений и прочих расходов по содержанию и эксплуатации оборудования соответственно.

С помощью программы Microsoft Office Exel рассчитана себестоимость продукции и прибыль предприятия по каждому варианту внедрения оборудования. На основе полученных результатов составлена матрица прибыли предприятия, где по горизонтали указаны варианты объемов реализации продукции, по вертикали – варианты внедрения оборудования, в ячейках матрицы – величина прибыли (рис. 3).

В ситуации достоверности точно известны все условия, в которых будет работать предприятие, а, следовательно, известны объемы реализации продукции. Выбор оборудования ограничивается вариантом, обеспечивающим получение максимальной прибыли. В зависимости от изменения объема реализации продукции получение максимальной прибыли обеспечивают внедрение токарно-фрезерного обрабатывающего центра SBL 500 CNC, токарно-винторезного станка SN 500 SA, универсального токарного станка с ЧПУ SK40P и токарно-винторезного станка CS6240.

Однако чаще всего принятие управленческого решения осуществляется в условиях риска, когда можно только с определенной долей вероятности прогнозировать изменение объемов реализации продукции. Выбор в условиях риска основан на расчете математического ожидания прибыли по каждому варианту внедрения оборудования:

$$M_i = p_j * P_{ij}, \quad (3)$$

где M_i – математическое ожидание результата по стратегии i;

p_j – вероятность появления объективного условия j;

P_{ij} – результат, получаемый предприятием при реализации стратегии S_i и состоянии объективных условий Y_j.

Модель станка	Изменение объема реализации								
	-20%	-15%	-10%	-5%	не изменился	5%	10%	15%	20%
	Изменение прибыли, тыс. руб.								
SBL 500 CNC	19078,6	19725,7	20478,0	21074,5	21826,9	22579,2	22740,0	23490,1	24137,2
DL-20/1000	18831,6	19488,4	19837,1	20493,9	21255,8	22017,8	22261,2	23023,2	23680,0
SE 520 Numeric	16323,7	16431,7	17170,8	17804,7	18018,0	18757,0	18865,1	19604,2	19952,3
SK40P	19352,2	19605,2	20372,9	21035,4	21803,1	22570,7	22823,7	23591,4	24253,9
CKE6140Z	18830,6	19156,7	19875,1	20558,3	20989,6	21743,0	22391,2	22822,5	23470,7
CAK5085di	19083,1	19739,9	19946,0	20795,3	21557,3	21919,8	22612,7	23374,6	24031,4
16К20Ф3	19157,79	19807,7	20215,1	20940,5	21695,5	22178,4	22828,3	23583,3	23961,1
SN 500 SA	19183,95	19848,3	20617,7	20823,5	21593,0	22362,5	23026,8	23337,7	24002,0
CS6240	19250,50	19902,3	20659,3	21049,4	21806,4	22563,4	22953,4	23710,4	24362,2
16К20	18359,48	18974,0	19524,0	20138,5	20688,5	21238,5	21853,0	22403,0	23017,5

Рис. 3. Матрица прибыли предприятия

Установлено, что в условиях риска лучшим вариантом является внедрение токарно-винторезного станка CS6240.

Наиболее сложная ситуация – принятие решения в условиях неопределенности, где невозможно оценить вероятность появления объективных условий. В этом случае используется несколько критериев отбора: критерий максимина (критерий Вальда); критерий максимакса (оптимиста); критерий минимизации сожалений по упущенным возможностям (критерий Сэвиджа); критерий недостаточного основания (критерий Лапласа).

1. По критерию Вальда процедура выбора сводится к следующему: рассматриваются результаты и в каждой стратегии выбирается наихудший из возможных результатов, затем выбирается наилучший из них. Этому критерию соответствует ситуация уменьшения объема реализации на 20%. Лучшим вариантом является внедрение универсального токарного станка SK40P.

2. По критерию максимакса в каждой стратегии выбирается лучший из результатов, а окончательный выбор падает на лучший результат из лучших. Данный критерий отражает ситуацию увеличения объема реализации на 20%. Максимальную прибыль предприятие получит в случае внедрения токарно-винторезного станка CS6240.

Модель станка	Объем реализации									Максимальная величина сожаления
	-20%	-15%	-10%	-5%	не изменился	5%	10%	15%	20%	
	Величина сожаления, тыс. руб.									
SBL 500 CNC	274	177	181	0	0	0	287	220	225	287
DL-20	521	414	822	581	571	561	766	687	682	822
SE 520 Numeric	3029	3471	3489	3270	3809	3822	4162	4106	4410	4410
SK40P	0	297	287	39	24	8	203	119	108	287
CKE6140Z	522	746	743	516	837	836	636	888	892	892
CAK5085di	269	162	713	279	270	659	414	336	331	713
16К20Ф3	195	95	444	134	131	401	199	127	401	444
SN 500 SA	168	54	42	251	234	217	0	373	360	373
CS6240	102	0	0	25	21	16	73	0	0	102
16К20	993	928	1135	936	1138	1341	1174	1307	1345	1345
Наилучший вариант										CS6240

Рис. 4. Выбор оборудования по критерию Сэвиджа

3. По критерию минимизации сожалений по упущенным возможностям (критерию Сэвиджа) строится матрица сожалений или матрица рисков (рис. 4). В ячейки матрицы заносятся величины сожалений – разница между максимальным результатом при данном исходе (максимальное число в данном столбце) и результатом при выбранной стратегии. Сожаление показывает величину, теряемую при принятии неверного решения. Для каждой стратегии (в каждой строке) находится максимальная величина сожаления. И выбирается то решение, максимальное сожаление которого минимально. Этим условиям соответствует вариант внедрения токарно-винторезного станка CS6240.

4. В основе критерия Лапласа лежит предположение, что если вероятности каждого из состояний объективных условий неизвестны, то нужно принимать эти вероятности равными. В данном случае вероятности p_j будут равны 0,11. Далее по каждой стратегии рассчитывается математическое ожидание. Вариантом, обеспечивающим максимальную прибыль, в данном случае является внедрение токарно-винторезного станка CS6240.

Полученные результаты представлены на рисунке 5.

№ п/п	Условия риска	Условия неопределенности			
		Критерий Вальда	Критерий максимакса	Критерий Сэвиджа	Критерий Лапласа
1.	CS6240	SK40P	CS6240	CS6240	CS6240
2.	SK40P	CS6240	SK40P	SK40P	SK40P
3.	SBL 500 CNC	SN 500 SA	SBL 500 CNC	SBL 500 CNC	SBL 500 CNC
4.	SN 500 SA	16К20Ф3	CAK5085di	SN 500 SA	SN 500 SA
5.	16К20Ф3	CAK5085di	SN 500 SA	16К20Ф3	16К20Ф3
6.	CAK5085di	SBL 500 CNC	16К20Ф3	CAK5085di	CAK5085di
7.	DL-20	DL-20	DL-20	DL-20	DL-20
8.	CKE6140Z	CKE6140Z	CKE6140Z	CKE6140Z	CKE6140Z
9.	16К20	16К20	16К20	16К20	16К20
10.	SE 520 Numeric	SE 520 Numeric	SE 520 Numeric	SE 520 Numeric	SE 520 Numeric

Рис. 5. Выбор оборудования в условиях риска и неопределенности

В столбцах приведено ранжирование станков по влиянию на прибыль предприятия (в порядке снижения прибыли). При этом изменение прибыли обусловили рост производительности труда, увеличение амортизационных отчислений и затрат на обслуживание оборудования. Таким образом, доказано, что технико-экономические факторы оказывают существенное влияние на динамику производительности труда и прибыль предприятия.

References

1. Борисов В.Н. Инновационное развитие машиностроения / В.Н. Борисов, О.В. Почукаева // Проблемы прогнозирования. 2013. № 1. С. 38-51.
2. Комплексный анализ маркетинговых данных [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://businesstat.ru.
3. Татарских Б.Я. Тенденции НТП и резервы производительности труда в российском машиностроении: межвуз. сб. науч. тр. «Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями» / под ред. Н.А. Чечина и др. Самара: Изд-во Самар. гос. экон. ун-т, 2010. С. 273-283.
4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.gks.ru.

PROBLEMS AND TRENDS OF DEVELOPMENT OF LABOR MARKET OF VOLGOGRAD REGION

A. Golodova[*] *& V. Alyasov*[**]

Abstract

This article deals with the problems that arise in the labor market in Volgograd region. The author discusses the main causes of unemployment in the Volgograd region and analyzes trends in the development of labor market.

Keywords: the global financial crisis, the regional education market, the regional labor market, unemployment.

Финансовый кризис 2008 года нанес существенный удар по рынку труда в России и экономике в целом. Многие предприятия были вынуждены остановить свое производство и осуществить массовые сокращения, что привело к увеличению процентного числа безработных в различных секторах экономики. Одно из ведущих мест в экономике Волгоградской области занимает промышленность, которая оказывает существенное влияние на ее развитие. Промышленностью Волгоградской области производится около 2 процентов от общероссийского объема промышленного производства и около 30 процентов – от выпуска промышленной продукции ЮФО [3, с. 22]. Волгоградская область обладает большим трудовым потенциалом, но ведущие промышленные предприятия области нуждаются в квалифицированных кадрах, дефицит которых наблюдается на рынке труда, вследствие чего происходит застой производства и, как результат, ухудшение функционирования предприятий данного сектора экономики.

По итогам 2012 года уровень безработицы, зарегистрированной в регионе, приблизился к докризисному показателю и составил 1,08%. Для сравнения: в 2007 году он составлял 6,4%; в 2008 году – 8,9%; в 2009 году – 10,4%; в 2010 году – 8%; в 2011 – 6,9 [2]. Таким образом, на настоящий момент существует тенденция к снижению уровня безработицы в Волгоградской области.

В 2007 году в Волгоградской области было зарегистрировано 88 тысяч безработных жителей. В кризисный 2009 год цифра увеличилась до 139,7 тысячи человек. Благодаря реализации различных антикризисных программ ситуацию удалось стабилизировать, и по итогам 2012 года в регионе число безработных граждан снизилось до 13,4 тысяч человек. Эта цифра намного ниже того уровня безработицы, который был в регионе в докризисный период, что свидетельствует об эффективности проводимых на уровне федеральной и региональной администрации программ содействия занятости населения.

Областные службы занятости активно содействуют жителям региона, оказавшимся безработными: проводится профессиональное обучение и переобучение населения, выплачиваются пособия по безработице. Заработная плата по предлагаемым службой занятости населения вакансиям колеблется в пределах 10 тысяч рублей, хотя не так давно эта сумма была равна 4,5 тысячам рублей. Нужно отметить, что на уровень заработной платы в регионе влияет количество рабочих-иммигрантов, которые формируют у предпринимателей определенные требования к оплате труда. Руководителям предприятий, которые ощущают нехватку рабочих, проще нанять на работу иммигранта и выплачивать ему заработную плату, не превышающую прожиточный минимум, чем искать на рынке труда специалиста, чьи запросы по оплате труда будут гораздо выше.

Самыми востребованными специальностями по сей день являются рабочие: водитель, монтажник, арматурщик, бетонщик. Волгоградский банк вакансий насчитывает 16 801 предложений, причем большинство из них – по рабочим специальностям. Региону необходимы дворники, уборщики, подсобные рабочие, ощущается нехватка врачей, медсестер, преподавателей, инженеров.

Поскольку именно промышленность является ведущей отраслью региона, система образования должна обеспечивать в первую очередь ее квалифицированными кадрами. Однако, ситуация на рынке образовательных услуг говорит о том, что система образования не соответствует потребностям экономики региона [1, с. 71]. Молодым специалистам и выпускникам волгоградских вузов найти работу сложнее, чем людям, имеющим профессиональный опыт. Особенно это касается гуманитариев: юристов, экономистов, дизайнеров. Большинство безработных в городе – недавние выпускники. Местные службы занятости оказывают начинающим специалистам содействие по

[*] Anastasiya Golodova, Candidate of Economic Sciense, Associate Professor, Volgograd State University, Russia.
[**] Vladimir Alyasov, Student, Volgograd State University, Russia.

трудоустройству: организуются стажировки, предлагается временная работа, проводятся консультации. Однако, должна проводиться комплексная политика в сфере повышения интереса будущих абитуриентов к рабочим специальностям.

По данным мониторинга подготовки рабочих и специалистов в Волгоградской области с 2013 по 2015 года 6,6% выпускников окажутся нетрудоустроенными (ориентировочно 4 800 работников). По данным министерства труда и занятости населения области до 2015 года рынок труда будет пополнен 73 тысячами человек квалифицированных рабочих и специалистов. Из них доля специалистов с высшим образованием составит 40%, со средним профессиональным – 30%, с начальным профессиональным – 30%. Нужно отметить, что в регионе наметилась устойчивая тенденция к снижению доли экономистов, менеджеров и юристов.

Проведенный анализ позволяет выделить следующие проблемы рынка труда Волгоградской области: добровольная и вынужденная безработица, увеличение количества рабочих-иммигрантов из-за нехватки рабочих, предпочтения абитуриентов и выпускников основываются на престиже и популярности специальности, а не на ее востребованности на рынке труда.

Для решения данных проблем необходимо повышать значимость заключения договоров вузов с ведущими предприятиями региона на подготовку и переподготовку кадров (это позволит, с одной стороны, вузу получать дополнительное финансирование, а предприятию – квалифицированные кадры). Необходимо повышать интерес абитуриентов к рабочим, инженерным специальностям, увеличивать количество учреждений среднего профессионального образования, снижая количество мест на невостребованные рынком труда специальности (преимущественно, гуманитарного профиля: экономисты, юристы, менеджеры).

Нужно также отметить, что в регионе тенденции развития рынка труда становятся все более положительными: снижается уровень безработицы, увеличивается средняя заработная плата не только по городу и области, но и по тем вакансиям, которые предлагает местный центр занятости, хотя несколько лет назад предлагаемые им вакансии были наименее привлекательными для безработных в силу минимальной оплаты труда, которая была практически равна пособию по безработице. Таким образом, можно говорить о том, что рынок труда Волгоградской области постепенно выходит на стадию стабильного развития.

References

1. Голодова А.А. Внедрение методов проектного управления в программах образовательного кластера региона: дис.…канд. экон. наук. Белгород, 2010. 173 с.
2. Официальный сайт Центра занятости населения города Волгограда [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://czn.volgadmin.ru.
3. Стратегия социально-экономического развития Волгоградской области (2008-2025 гг.) / отв. ред. О.В. Иншаков. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2008. 118 с.

PROBLEM ASPECTS OF METHODOLOGY OF REGIONAL SECTORS ECONOMIC INTERESTS ENSURING IN INNOVATIVE SOCIETY

L. Evdokimova[*]

Abstract

In the article considered are problem aspects of regional sectors innovative potential forming methodology. Revealed are methodological approaches to regional innovative system principal components estimation.

Keywords: methodology, problem, innovative development, regional innovative system, innovative potential, human potential.

Socio-economical systems development at the stage of structural modernization is determined to a considerable extent by a structure of regional sectoral resources, prioritym structure-forming sectors and kinds of resources selection. Within the framework of transition to a postindustrial economy, being formed are innovative orientation of regional sectors development, new system of socio-economical relationships in innovative environment.

The ability of the regions to an innovative development, to a detection of opportunities of regional innovative system creation for perspective directions of activity realization and innovative resources effective use should be considered as a key condition of regional sectors economic interests ensuring. However, the existent approaches to innovative activity estimation do not take into consideration in full regional aspects in innovative system development methodology, do not reveal sufficiently innovative potential complex estimation issues [9, 11]. The objective prerequisites for regional innovative systems formation could be revealed only on the basis of complex analysis of the situation in a region, of regional sectors innovative potential development methodological problems estimation.

The analysis of theoretical and methodological approaches allows to consider regional innovative system as a "combination of organizations initiating and implementing production of new knowledge conducing financial-economical, legal and informational provision of innovative processes and functioning in an integrated socio-cultural area, interrelated with each other and possessing permanently sustainable relationships" [3].

Within the framework of this approach, the methodological problem is determination of sectoral resources structure, estimation of production and consumption processes scientific and technical level when creating the innovative output.

Innovative development of socio-economical systems could be characterized by the principle components: the innovative potential of a system; the innovative activity; the economical and social indicators achieved as a result of the innovative activity. These components of the innovative development are connected with methodological problems of estimation of the opportunities of a system (an innovative potential), innovative processes (innovative activity) and results of innovative processes.

When characterizing the essence and the structure of innovative potential, different approaches offering the common, generalized and narrow interpretation of its content are used. However, the suggested concepts cannot be considered as completed.

The implemented analysis of theoretical and methodological approaches to a content of a notion "territories innovative development potential" allows to determine the territories innovative development potential as a "combination of natural and geographical, political, financial and economical, scientific and educational, socio-psychological and other factors of creation, use and development of innovations on a definite territory" [1]. This approach requires the elaboration of methodological decisions for estimation of the ability of a territory and business communities to perceive innovative changes and of the readiness to introduce innovative decisions with quick adaptation to the environment.

A very significant problem is a problem of estimation of state regulation instruments influence on a regional innovative system development, measuring of the effectiveness of investments in innovative activity, comparison of budget costs and entrepreneurial structures innovative activity results in regions.

The problem aspects are methods of investment resources distribution balanced system formation, models of regions financial independence development, methodology of regional sectors innovative and investment potential development.

Suggested is a system of a region investment and financial opportunities cluster estimation [6, 10]. The realization of the system requires solution of methodological problems of region resource provision complex analysis; balance of resources and costs of a region

[*] Lyudmila Evdokimova, Candidat of Technical Sciences, professor of the entrepreneurial activity management chair, Russia, St. Petersburg, St. Petersburg State University of Service and Economics.

with detection of the final result of real and hidden financial potential; control and correction of financial potential and its elements within the framework of territory economical development monitoring; formation of an innovative potential.

The innovative potential is suggested to be considered with regard to a regional innovative system as en element of the innovative system and as a result of innovative system development. This concept is connected with elaboration of methodical and theoretical mechanism pointed at solution of the tasks of innovative potential estimation variants concordance (in statics) as a component of regional innovative system with estimation of this potential as a result of the inner (endogenous) development of the innovative system itself (in dynamics).

A methodic aspect of the regional innovative system creation is innovative potential level estimation. It is necessary to note, that at the present time, in spite of the diversity of methodological approaches to analysis and estimation of innovative potential, there are no integrated science-based methods of innovative potential level estimation. Thereupon, it is reasonable to raise the question of the "critical mass" of the innovative potential, which allows to realize the opportunities of creation of the innovative system in the region and administrative innovative decision-making.

Due to the importance of the innovative potential, it is necessary to establish a complex approach to innovative potential research methodology formation; to the analysis of peculiarities of methodological approaches used in regions; to detection of opportunities of innovative potential estimation methodical base improvement as the principle component of the regional innovative system and as an object of management.

Regional innovative system formation requires a research of an ability of a region to a perception of innovations [2]. The complexity of this range of problems is explained by the fact that the state of innovative activity in a region is determined not only by the scientific potential and the effectiveness of its use, but also by estimation of production complex readiness to perception of innovations. The estimation of this component requires elaboration of a system of indicators reflecting a production technological base development level, qualification of the staff; technological novelty level of the product produced; a degree of motivation of the participants of economical processes to an innovative activity.

The innovative potential is connected with the human potential of the given territory. The experts have marked the priority role of the human potential in the innovative process, in innovative environment formation. In a substantial group of theoretical and methodological approaches the notion "human potential" is used as a synonym of such notions as "human capital", "human resources", "intellectual potential", "life potential". A research of correlation of theories of "human capital" and "human potential" remains a key issue of methodological investigations [4, 5, 7].

The principle characteristics are marked out in a methodology of the economy sectoral development when analyzing social progress processes spatial transformations: the effectiveness of the institutional system, the quality of social and group structure and "the human potential of the society". A methodological problem of society human potential estimation is its evaluation as a cumulative resource for social and economical effectiveness ensuring when realizing of reproduction processes in the sphere of labour and consumption [12]. It is necessary to elaborate the methods of human potential estimation according to a degree of readiness and ability of national community to active self-development, effective competition with other communities from the position of absolute and relative measurement [12, 13]. In the first variant the human potential reflects an ability of a country to influence on the world processes. From the position of relative indicators the human potential reflects a degree of the progress of the society (social qualities and an ability to development).

Researches carried out in directions of innovative potential development in regiona of the world indicate that further development of regional innovative systems will be aimed at their consolidation in global systems and, in perspective, - at worldwide innovative system creation [8]. When creating an integrated innovative area it is required to elaborate and establish common theoretical and methodological approaches to estimation of the innovative potential and of the role of the human potential in the progress of the innovative society. Methodological decisions in regional innovative systems formation should not only conduce to the establishment of the economy of knowledge, but also should ensure the economical interests of Russia when participating in the world innovative process as an equal right partner.

References

1. Barlybayeva F.B. Potential of innovative development of the territory: technique of research and direction of effective realization / F.B. Barlybayeva, G.V. Knyaginina, I.A. Sitnova // Management of economic systems: electronic scientific magazine, 2011. No. 3(27). URL: http://uecs.mcnip.ru.
2. Vladimirova O.N. Methodical approaches to a region innovative perceptiveness rating formation // Initiatives of the XXI century. 2010. No. 4(5). P. 68-72.
3. Divayeva E.A. Features of formation of regional innovative systems // Management of economic systems: electronic scientific magazine, 2011. No. 1(25).: URL:http://uecs.mcnip.ru.
4. Zaslavskaya T.I. Human potential in modern transformational process / T.I. Zaslavskaya // Social sciences and the present. 2005 No. 4. P. 13-25.
5. Ivanov O.I. On a way to the theory of human potential // the Messenger of St.Petersburg State University. Series 13, 2010. Issue 3. P. 329-336.
6. Ivanov Y.B. Development of cluster structures in regional economic area / Y.B. Ivanov, E.V.Annenkov, E.V.Ponomarenko // Region Economy. 2009. No. 2. P. 63-72.
7. Kuznetsova L.V. Social responsibility of business: methodological aspects of management of human potential / Kuznetsova L.V, Gibadatova G.P. // RISK. 2010. No. 3. P. 296-300.
8. Razumovsky V.M. Foreign experience of regional innovative potential formation / V.M. Razumovsky, Y.O. Baklanov // Regional economy and management: electronic scientific magazine 2007. No. 2(10). URL: http://region.mcnip.ru.
9. Romanova O.A. Influence of innovative dynamics on the development of a regional economic system / O.A. Romanova, A.V. Grebenkin, V.V. Akberdina // Region: economy and sociology. 2011. N 1. – P. 15-32.
10. Sakhno M.Y. Stimulating mechanisms of attraction of central investment and financial streams to the region / M.Y.Sakhno // Management of economic systems: electronic scientific magazine. 2010. No.4(24). URL: http://uecs.mcnip.ru.
11. Serdyukova Y.S. Innovative system in regions of Russia: estimation of condition and development / Y.S. Serdyukova, O.V. Valieva, D.V. Suslov, A.V.Starkov // Region: economy and sociology. 2010. No. 1. P. 179-197.
12. Soboleva I.V. Paradoxes of measurement of human capital / I.V. Soboleva // Economy Questions. 2009. No. 9. P.51-70.
13. Tuguskina G.N. Methodology of estimation of human capital cost of an enterprise // Personnel officer. 2010. No. 10. P. 6-14.

PROGRAMME ANALYSIS OF STATE SUPPORT HOUSING CONSTRUCTION FOR 2011 TO 2015 IN THE CHUVASH REPUBLIC

G. Yemelyanova[*]

Abstract

In article the main results of implementation of the Republican comprehensive program of the state support of construction of housing in the Chuvash Republic for 2011-2015 which is developed for the purpose of providing the population of the Chuvash Republic with affordable housing by realization of mechanisms of support and development of housing construction and demand stimulation in the market of housing, attraction of investments into branch, satisfactions of demand of the population on housing of various degree of comfort are analysed and is one of the main instruments of implementation of the priority national project "Affordable and Comfortable Housing – to Citizens of Russia" in the Chuvash Republic.
Reforming of the housing sphere provided radical turn from planned and administrative methods of regulation to market mechanisms at observance of the principles of providing social guarantees in the field of the housing rights to needy citizens and other categories of the population established by the legislation of the Russian Federation.

Keywords: Reforming of the housing sphere, market of housing, investment, mortgage housing lending, stimulation of housing construction.

Перспективы развития жилищного рынка в регионе в целом, и в городе Чебоксары, в частности довольно обширные. В настоящее время по причине угнетения финансовым кризисом уровень продажи и покупки жилья снижен. Главенствующую роль в улучшении качественных условий проживания населения играет политика государства. В связи с этим, в Чувашской республике разработана Республиканская комплексная программа государственной поддержки строительства жилья в Чувашской Республике на 2011-2015 годы, с целью обеспечения населения Чувашской Республики доступным жильем путем реализации механизмов поддержки и развития жилищного строительства и стимулирования спроса на рынке жилья, привлечения инвестиций в отрасль, удовлетворения спроса населения на жилье различной степени комфортности.

На федеральном уровне сформирована определенная нормативная правовая база, являющаяся основой регулирования вопросов, связанных с жилищным строительством, жилищно-коммунальным хозяйством, обеспечением прав собственности в жилищной сфере в условиях развивающихся рыночных отношений. Приняты ряд федеральных законов, направленных на формирование рынка доступного жилья, в том числе Жилищный кодекс Российской Федерации и Градостроительный кодекс Российской Федерации.

На республиканском уровне новые правовые условия создают основу для достижения поставленных целей и требуют широкомасштабных скоординированных действий на всех уровнях государственной власти и местного самоуправления и осуществления мер нормативно-правового, административно-организационного и бюджетно-финансового характера.

Формирование рынка доступного жилья эконом-класса, отвечающего требованиям энергоэффективности и экологичности, комплексное решение проблемы перехода к устойчивому функционированию и развитию жилищной сферы, обеспечивающее доступность жилья для граждан, безопасные и комфортные условия проживания в нем, определяют социальную направленность нового этапа реализации федеральной целевой программы «Жилище» на 2011-2015 годы и экономических преобразований в стране. Реальная возможность заработать на достойное жилье для значительных групп населения будет способствовать активизации их экономической деятельности, а четкое определение групп, перед которыми общество несет обязательства по удовлетворению их жилищных потребностей, – преодолению иждивенческих настроений у значительной части населения.

[*] Galina Yemelyanova, candidate of economical science, associate professor, prorector, Chuvash State Agricultural Academy.

Обеспечение важнейшей потребности человека – иметь благоустроенное жилье является одной из фундаментальных задач любого правового государства. Экономическая значимость жилищного строительства, являющегося генератором плановых поступлений и привлечения инвестиций в целый ряд отраслей, а так же мультипликативный эффект шестикратного увеличения занятости населения в смежных отраслях, определяют постоянный приоритет поддержки жилищного строительства в Чувашской Республике.

К основным причинам, препятствующим инвестиционной активности в строительстве как крупным застройщикам, так и гражданам относятся:

•общее снижение инвестиционной активности в строительстве в период 2010-2011 годов, связанное с последствиями мирового финансового кризиса;

•неосведомленность потенциальных инвесторов (застройщиков), граждан о перспективных площадках для градостроительного освоения, предусмотренных в утвержденных документах территориального планирования, а так же отсутствие у них информации по указанным документам;

•отсутствие заранее наработанной органами местного самоуправления документации по планировке территорий (микрорайонов, кварталов, жилых районов, улиц);

•отсутствие сформированных органами местного самоуправления земельных участков под жилищное строительство;

•излишне регламентированная и громоздкая система выдачи исходно-разрешительной документации на осуществление строительства, получение технических условий на подключение к объектам коммунальной инфраструктуры, и на ввод объектов в эксплуатацию, что приводит к созданию искусственных административных барьеров;

•отсутствие земельных участков, предусмотренных под жилищное строительство, с имеющейся коммунальной инфраструктурой;

•высокая изношенность производственных мощностей большинства действующих предприятий промышленности строительных материалов;

•низкая доступность кредитных ресурсов для строительных организаций, возникшая на волне кризиса и продолжающая оставаться как фактор негативного влияния на развитие отрасли в целом.

Республиканская комплексная программа государственной поддержки строительства жилья в Чувашской Республике на 2011-2015 годы (далее – Программа) разработана в целях реализации Указа Президента Чувашской Республики от 6 августа 2010 г. № 92 «О дополнительных мерах по повышению доступности жилья в Чувашской Республике». Программа базируется на основных положениях федеральной целевой программы «Жилище» на 2011-2015 годы и Закона Чувашской Республики от 4 июня 2007 г. № 8 «О Стратегии социально-экономического развития Чувашской Республики до 2020 года» [3].

Программа разработана с целью обеспечения населения Чувашской Республики доступным жильем путем реализации механизмов поддержки и развития жилищного строительства и стимулирования спроса на рынке жилья, привлечения инвестиций в отрасль, удовлетворения спроса населения на жилье различной степени комфортности и является одним из основных инструментов реализации приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» в Чувашской Республике.

На федеральном уровне сформирована определенная нормативная правовая база, являющаяся основой регулирования вопросов, связанных с жилищным строительством, жилищно-коммунальным хозяйством, обеспечением прав собственности в жилищной сфере в условиях развивающихся рыночных отношений. Приняты ряд федеральных законов, направленных на формирование рынка доступного жилья, в том числе Жилищный кодекс Российской Федерации и Градостроительный кодекс Российской Федерации.

На республиканском уровне новые правовые условия создают основу для достижения поставленных целей и требуют широкомасштабных скоординированных действий на всех уровнях государственной власти и местного самоуправления и осуществления мер нормативно-правового, административно-организационного и бюджетно-финансового характера.

Формирование рынка доступного жилья эконом-класса, отвечающего требованиям энергоэффективности и экологичности, комплексное решение проблемы перехода к устойчивому функционированию и развитию жилищной сферы, обеспечивающее доступность жилья для граждан, безопасные и комфортные условия проживания в нем, определяют социальную направленность нового этапа реализации федеральной целевой программы «Жилище» на 2011-2015 годы и экономических преобразований в стране. Реальная возможность заработать на достойное жилье для значительных групп населения будет способствовать активизации их экономической деятельности, а четкое определение групп, перед которыми общество несет обязательства по удовле-

творению их жилищных потребностей, – преодолению иждивенческих настроений у значительной части населения [3].

Реформирование жилищной сферы обеспечило коренной поворот от планово-административных методов регулирования к рыночным механизмам при соблюдении принципов обеспечения социальных гарантий в области жилищных прав малоимущим гражданам и иным категориям населения, установленным законодательством Российской Федерации.

Исходя из тенденций развития строительного комплекса и строительства жилья в республике Программа призвана в рамках основных направлений, определяемых федеральной целевой программой «Жилище» на 2011–2015 годы, обеспечить комплексное освоение и развитие территорий для массового строительства жилья эконом-класса, в том числе малоэтажного, отвечающего стандартам ценовой доступности, энергоэффективности и экологичности, практическую реализацию мероприятий и механизмов, направленных на создание необходимых условий для решения существующих проблемных вопросов в этой сфере. В рамках реализации проектов комплексного освоения территорий в целях строительства жилья эконом-класса на республиканском уровне будет отработан комплексный подход оказания различных мер государственной поддержки, в том числе: поддержка частной инициативы граждан, поддержка жилищных некоммерческих объединений граждан, поддержка местной строительной индустрии и промышленности строительных материалов, помощь в использовании средств материнского (семейного) капитала в целях улучшения жилищных условий, обеспечение территорий в целях жилищного строительства необходимой инфраструктурой. Программа ориентирована на интеграцию в действующие и разрабатываемые федеральные и республиканские целевые программы, предполагающие реализацию механизмов поддержки развития строительного комплекса и жилищного строительства. Программа предусматривает комплекс мер по снятию (минимизации) административных барьеров на 2011-2015 годы с целью активизации инвестиционной деятельности в Чувашской Республике, оптимизации предоставления государственных и муниципальных услуг в области градостроительной деятельности, сокращения сроков строительства.

Таблица 1
Государственная поддержка отдельных категорий граждан
в улучшении жилищных условий в Чувашской Республике к 2015 году

Наименование направления государственной поддержки	Количество семей, улучшающих жилищные условия	Общая площадь жилья, тыс. кв. м	Объем инвестиций, млн. руб.
Подпрограмма «Выполнение государственных обязательств по обеспечению жильем отдельных категорий граждан, установленных федеральным законодательством» федеральной целевой программы «Жилище» на 2002-2010 годы	139	6,8	204,0
Обеспечение жильем ветеранов, инвалидов и семей, имеющих детей-инвалидов	580	10,5	273,1
Обеспечение жильем ветеранов Великой Отечественной войны	830	29,9	756,0
Государственная поддержка молодых семей в решении жилищной проблемы	3810	205,7	1964,5
Обеспечение жильем детей-сирот, детей, оставшихся без попечения родителей, не имеющих закрепленного жилого помещения	65	2,2	53,2
Обеспечение жильем многодетных семей, имеющих пять и более несовершеннолетних детей	37	4,3	106,0
Мероприятия по государственной поддержке в улучшении жилищных условий граждан, проживающих в сельской местности, в том числе молодых семей и молодых специалистов проживающих и работающих в сельской местности	1944	105,0	1081,0
Всего:	**7405**	**364,4**	**4437,8**

В целях повышения доступности приобретения жилья гражданами с различным уровнем доходов за счет получения ипотечных жилищных кредитов, создания условий для развития системы долгосрочного жилищного кредитования в Чувашской Республике, позволяющей гражданам, имеющим соответствующие доходы, получить ипотечный жилищный кредит, в республике с 2006 года реализуется подпрограмма

«Развитие ипотечного жилищного кредитования в Чувашской Республике «Республиканской комплексной программы государственной поддержки строительства жилья в Чувашской Республике на 2006-2015 годы». Для очередников органов местного самоуправления Чувашской Республики реализуется программа льготного социального ипотечного кредитования под 6 процентов годовых за счет средств республиканского бюджета Чувашской Республики. Кредиты под льготную ипотеку предоставлялись для строительства или приобретения жилья гражданам, принятым на учет в качестве нуждающихся в жилых помещениях. За восемь лет реализации программы социальной ипотеки смогли улучшить свои жилищные условия 4,3 тыс. семей [2].

На конец 2011 года в очереди в качестве нуждающихся в жилых помещениях стояло 66,4 тыс. семей, или 14,8 процента от общего числа семей в республике. По сравнению с 2010 годом число очередников увеличилось на 1,1 тыс. семей. В течение 2011 года для получения жилья на учет принято 6,7 тыс. семей, из них 93,7 процента – на получение жилья с помощью государственной поддержки. За 2012 год данные находятся в обработке.

За 2011 год получили жилые помещения и улучшили жилищные условия 1723 семьи (на 715 семей меньше, чем за 2010 год).

Одним из направлений стимулирования жилищного строительства является оказание государственной поддержки отдельным категориям гражданам, нуждающихся в улучшении жилищных условий, в том числе обеспечение жилыми помещениями в установленном порядке, что нашло отражение в таблице 1.

References

1. Указ Президента Чувашской Республики от 6 августа 2010 г. № 92 «О дополнительных мерах по повышению доступности жилья в Чувашской Республике».
2. Федеральная целевая программа «Жилище» на 2011-2015 годы.
3. Закон Чувашской Республики от 4 июня 2007 г. № 8 «О Стратегии социально-экономического развития Чувашской Республики до 2020 года».

THE DEVELOPMENT OF ASSESSMENT ACTIVITIES IN THE REPUBLIC KAZAKHSTAN

N. Zhakenova[*]

Abstract

In presented article the main directions of development of estimated activity in the Republic of Kazakhstan are considered. Methodological aspects of estimated activity, and also the types of the cost put into practice of the Kazakhstan estimated companies are considered.

Keywords: assessment, estimated activity, appraiser, cost.

С развитием в Казахстане рыночных отношений, категория стоимости имущества из объекта планового регулирования переросла в рыночную категорию. Стоимость имущества определяет намного большее число факторов, по сравнению с плановой экономикой. Определение стоимости, в экономике, где основным фактором цены товара является соотношение спроса и предложения, представляет сложный процесс, осуществление которого требует серьезного экспертного исследования.

Оценочная деятельность как объект правового регулирования представляет с одной стороны услугу оценщиков – независимых экспертов по определению рыночной стоимости, с другой стороны – юридическим фактом, устанавливающим стоимость объекта оценки для определенных в договоре об оценке (или иного основания проведения оценки) цели (целях). Поэтому оценка, проведенная в соответствии с законодательством РК может повлечь за собой определенные правовые последствия [1].

В концепции правовой политики Республики Казахстан на 2010-2020 годы отмечается, что "Важным инструментом рыночной экономики является оценочная деятельность, правовое регулирование которой требует постоянного внимания и совершенствования" [2]. Оценка имущества – это один из тех механизмов, с помощью которых работает рынок. Без института оценки рыночная экономика просто не может существовать. С другой стороны становление и развитие оценки возможно только в условиях рыночных отношений при четком определении роли и места государства в вопросах ценообразования и правового регулирования предпринимательской деятельности. Рынок – это механизм саморегулирования экономических процессов, поэтому все его институты, в том числе и оценка, могут эффективно действовать в рыночной среде только в условиях саморегулирования. Оценка как профессиональный вид деятельности должна отвечать требованиям проводимых экономических реформ, а также учитывать как региональные, так и отраслевые особенности. Чтобы создать современную инновационную экономику, нужно развивать рынок объектов интеллектуальной собственности. Для этого требуется поставить на баланс предприятий имеющиеся у них в наличие технологии, доставшиеся им бесплатно в результате приватизации, и оценить их по рыночной стоимости. Только тогда появятся средства для их обновления в виде амортизационных отчислений. Это в свою очередь вызовет спрос на инновации, в результате начнут активно действовать изобретатели, появятся новые идеи. В связи с тем, что на подавляющем большинстве казахстанских предприятий балансовая стоимость активов занижена от 3х до 10-ти раз, начисленной амортизации не хватает даже на простое воспроизводство, поэтому износ оборудования в некоторых отраслях достиг 70%. Для того, чтобы повысить эффективность использования всех материальных ресурсов, их нужно правильно оценить и обложить разумным налогом. Тогда плодородные земли не будут зарастать бурьяном, т.к. потребуется платить налог не с фактического дохода, а с такого, который может быть получен при наиболее эффективно использовании земли. По этой же причины не будут пустовать квартиры и появится рынок аренды жилья. Цивилизованным образом решится проблема сноса малоэтажного жилья, расположенного в центре города. Там просто не выгодно будет иметь одноэтажный дом, так как налог на землю будет достаточно высокий. Достоверная оценка стоимости нужна постоянно: для кредитования, страхования, вклада в уставный капитал, развития рынка ценных бумаг и т.д. К чему может привести недостоверная оценка залогового имущества, наглядно показал финансовый кризис 2008 года. Как отмечается в Стратегии территориального развития Республики Казахстан до 2015 года, для привлечения иностранных инвестиций в экономику страны, необходимо иметь достоверную информацию о рыночной стоимости сырьевых ресурсов, которыми мы обладаем. Чтобы оценить эффективность инвестиций необходимо произвести оценку добавленной стоимости каждого проекта. А объективной положительной оценкой результата любой хозяйственной деятельности

[*] Nazgul Zhakenova, master, Kazakhstan Engineering-Technological University, Kazakhstan.

может служить только факт увеличения стоимости собственного капитала. Именно по этой причине в Международных стандартах финансовой отчетности была признана необходимость учета активов на балансе предприятий не по исторической, а по справедливой рыночной стоимости, которую определяет профессиональный оценщик.

Предметом оценочной деятельности является установление рыночной, инвестиционной, ликвидационной и других видов стоимости объектов оценки. Данный вид деятельности, как и профессия, связанная с ним, – профессия оценщика, является новым для Республики Казахстан видом бизнеса. Субъектами оценочной деятельности являются оценщики – юридические лица и индивидуальные предприниматели, получившие лицензию на право оценки, с одной стороны, и заказчики – юридические лица, граждане, государство в лице уполномоченных органов, с другой стороны. В то же время, оценочная деятельность – это и область научной деятельности со своим предметом, методами, принципами и стандартами.

Оценочная деятельность – это полноправный раздел экономической науки – прикладной экономический анализ, тесно связанный с другими экономическими науками: экономикой отрасли, бухучетом, анализом хозяйственной деятельности с финансовой математикой, финансовым менеджментом. Оценочная деятельность необходима как органам государственной власти с целью налогообложения, так и физическим и юридическим лицам для нужд гражданского оборота. Необходимо различать правовое регулирование сферы недвижимости и правовое регулирование оценочной деятельности [3]. Рассмотрим несколько признаков оценочной деятельности, характеризующих ее как вид профессиональной деятельности:

- получение профессиональных знаний в области оценочной деятельности в соответствии с образовательными программами высшего профессионального образования, дополнительного профессионального образования или программами профессиональной переподготовки специалистов в области оценочной деятельности;
- соблюдение правил деловой и профессиональной этики, установленных саморегулируемой организацией оценщиков.

Профессиональную оценочную деятельность вправе осуществлять лица, относящиеся к категории субъектов оценочной деятельности.

Результатом оценки является итоговая величина стоимости объекта оценки. Результат оценки может использоваться при определении сторонами цены для совершения сделки или иных действий с объектом оценки, в том числе при совершении сделок купли-продажи, передаче в аренду или залог, страховании, кредитовании, внесении в уставный (складочный) капитал, для целей налогообложения, при составлении финансовой (бухгалтерской) отчетности, реорганизации и приватизации предприятий, разрешении имущественных споров, принятии управленческих решений и иных случаях.

Оценочная деятельность предполагает использование следующих видов стоимости объекта оценки: рыночная стоимость, инвестиционная стоимость, ликвидационная стоимость и кадастровая стоимость. Таким образом, осуществление оценочной деятельности связано с определением стоимости объекта. Существует много видов стоимости. Они необходимы в силу различных потребностей заказчика и целей оценки. Однако, в общем стоимость может быть разделена на две большие категории: стоимость в обмене и стоимость в пользовании [4].

Стоимость в пользовании (стоимость использования) – стоимость вещи с точки зрения конкретного пользователя, использующего или собирающегося использовать эту вещь определенным образом для удовлетворения собственных потребностей. Она устанавливается одним лицом (пользователем), поэтому является субъективной.

Стоимость в обмене (стоимость обмена) – стоимость, рассматриваемая в связи с отчуждением вещи и проявляющаяся в форме цены при обмене этой вещи на деньги. В определении имеется в виду цена, которая будет преобладать на свободном, открытом и конкурентном рынке не основе равновесия, устанавливаемого факторами предложения и спроса. Поэтому стоимость в обмене является объективной. Она рассматривается как обобщенная характеристика привлекательности вещи как предмета обмена с позиций неопределенного числа ее потенциальных обладателей, в совокупности называемых рынком.

Наиболее ярким примером стоимости в обмене является рыночная стоимость. Некоторые специалисты считают, что рыночная стоимость является краеугольным камнем оценочной деятельности. Это связано с тем, что чаще всего целью оценки является определение рыночной стоимости объекта оценки.

Система саморегулирования, действующая в странах с развитой рыночной экономикой, повышает эффективность деятельности механизмов взаимодействия участников экономического процесса, поддерживает необходимый уровень их репутации, снижает финансовые затраты на обмен информацией о существующих стандартных требованиях и качестве предлагаемых товаров, работ и услуг. Благодаря постоянному взаимодействию с потребителем и немедленному реагированию на изменения в его запросах, саморегулируемые организации способны осуществлять постоянный кон-

троль качества предлагаемых товаров и услуг и оперативно реагировать на запросы рынка, предотвращая его падение и способствуя развитию экономики.

Использование богатого иностранного опыта с учетом практики казахстанского рынка позволяет последовательно и планомерно формировать саморегулируемые организации в различных секторах экономики [5].

Специфическая особенность деятельности саморегулируемых организаций в Казахстане – это необходимость создания благоприятных условий перекрестного взаимодействия в различных профессиональных областях деятельности, что даст возможность приблизить процесс саморегулирования к насущным потребностям рынка и позволит вести краткосрочное и долгосрочное планирование экономического развития страны.

References

1. Соловьев М.М. Оценочная деятельность. Учебное пособие. М.: ГУ ВШЭ, 2006. 224 с.
2. Закон Республики Казахстан от 30 ноября 2000 года № 109-II «Об оценочной деятельности в Республике Казахстан» //www.zakon.kz.
3. Михайлов С.М. Категория интереса в гражданском (частном) праве. Дисс. … канд. юрид.наук. М., 2000. 255 с.
4. Лагута О.Н. Логика и лингвистика. Новосибирск, 200. 116 с.
5. Оценка рыночной стоимости недвижимости: Учебное пособие/ под ред. Зарубина В.Н., Рутгайзера В.М.- М.: Дело, 2004. 384 с.

WAYS OF SOLUTIONS FOR THE WORLD FOOD PROBLEM

L. Zhanysbayeva[*]

Abstract

This article provides basic information about the problem of food security in developing countries. In developing countries this problem is most urgent. There are some solutions to the problem, but the differences of environmental conditions is a major constraint solving the food problem.

Keywords: population, global problems, agriculture, food, food security, hunger, grazing, farming, global economic crisis, the grain reserve, arable land, land, natural disasters, conflict, poverty, management of food resources, the reduction of biofuels, adoption of technology, product quality, agriculture of the Republic of Kazakhstan.

Голод во многих развивающихся странах – это концентрированный итог их общественно-экономического развития в условиях длительной империалистической колониальной и неоколониальной эксплуатации.

Обеспечение продовольствием постоянно растущего населения представляет на данное время одно из главных глобальных проблем человечества. Мировая продовольственная проблема относится к числу долгосрочных и наиболее сложных проблем мировой экономики и политики.

Мировое сельское хозяйство базируется на огромной площади обрабатываемых земель и пастбищ, занимающих около 4 млрд. га.

Одним из серьезнейших вопросов, которые предстоит решить нынешнему сельскому хозяйству, является увеличение производства продовольствия, необходимого для удовлетворения потребностей растущего населения; по существующим оценкам, 2/3 мирового населения проживает в странах, где наблюдается постоянная нехватка продуктов. Кроме того, ожидается, что к 2015 г. на одного жителя Земли будет приходиться лишь около 0,25 га обрабатываемых земель, хотя еще в 1965 г. эта цифра составляла 0,5 га.

Рост мировых запасов продовольствия обеспечивается, с одной стороны, расширением обрабатываемой площади, а с другой – увеличением производства продукции на существующей площади. Примерно до 1950 г. основным путем увеличения производства сельскохозяйственной продукции являлось расширение площади пашни, а в более поздний период – главным образом рост урожайности культур. Ныне около 90% ежегодного прироста мирового производства продовольствия обеспечивается интенсификацией земледелия.

Искоренение крайней нищеты и голода является первой из Целей развития тысячелетия. К 2015 г. поставлена задача сократить вдвое долю населения, страдающего от голода.

По оценкам Всемирной продовольственной программы ООН в мире насчитывается более 1 млрд. людей, которые не получают нормального питания. Голод и недоедание являются основными угрозами здоровью человечества. Основными причинами голода являются стихийные бедствия, конфликты, бедность, плохая сельскохозяйственная инфраструктура и использование природных ресурсов выше уровня их естественного восстановления. Мировой экономический кризис ухудшил положение дел с продовольственной безопасностью и усилил проблему голода.

Практика показывает, что первый путь может привести к желаемым последствиям, однако в определенной степени. Преграда здесь понятна - ограниченность экологической емкости природной ниши человека в биосфере. Перегрузка этой ниши, как известно, приводит к разрушению и биосферы, и человеческих популяций. Второй путь перспективный по производительности, но также таит в себе многочисленные козни для человека.

По расчетам американских ученых, площадь потенциально пригодных под пашню земель составляет в мире 3,2 млрд. га. Из этого количества 500 млн. га приходится на переувлажненные тропические районы, еще 300 млн. га – на засушливые, где возможности распашки новых площадей ограничивает недостаток влаги.

Важной задачей для большинства стран является периодическое проведение обследований состояния земельных ресурсов. Такая информация позволит следить за текущей продуктивностью земель и прогнозировать урожайность основных сельскохозяйственных культур. Это даст возможность своевременно выявлять районы, где

[*] Lyazzat Zhanysbayeva, magister, Karaganda Economic University of Kazpotrebsoyuz, Kazakhstan.

ожидается серьезный недостаток продовольствия, и корректировать имеющиеся планы его распределения. Кроме того, до тех пор, пока в определенных районах имеются необследованные земельные ресурсы, постоянные инвентаризации могут помочь в изучении неиспользуемых, но потенциально пригодных для обработки земель.

Основными задачами в области обеспечения продовольственной безопасности и развитии сельского хозяйства являются:

1. Искоренение голода с учетом постоянно растущего населения Земли
2. Создание более эффективной системы управления продовольственной безопасностью как на национальном так и на международном уровне
3. Обеспечение возможности развивающихся стран конкурировать на мировых рынках
4. Обеспечение того, чтобы фермеры, как в развитых, так и в развивающихся странах имели доход, сопоставимый с доходом в других секторах экономики в их странах
5. Активизация государственных и частных инвестиций в сельское хозяйство и инфраструктура
6. Создание механизмов раннего реагирования на продовольственные кризисы

Пути преодоления продовольственной проблемы. Краткосрочные меры:

1. Увеличение чрезвычайной и гуманитарной помощи.
2. Ликвидация запретов и ограничений на экспорт сельскохозяйственной продукции, поскольку они усугубляют рост цен на продовольственные товары; Этот вопрос является довольно противоречивым, и, конечно ясно, что полной ликвидации запретов не добиться, поскольку государства вводят их для защит своих рынков от инфляции. Следует смягчить эти запреты и ограничения.
3. Провести политику по увеличению производства продовольствия в «голодающих» областях; Например, мелким производителям: доступ к семенам, удобрениям, кредитам;
4. Изменить политику в области биотоплива. Производство топлива из продовольственных культур должно быть прекращено, или, по крайней мере, сокращено. Поддержка должна быть направлена в биоэнергетические технологии, которые не конкурируют с продовольствием;

Долгосрочные меры:

5. Увеличение инвестиций в сельское хозяйство для его устойчивого развития.
6. Невозможно накопить глобальные запасы продовольствия немедленно, но страны должны создать зерновой резерв для удовлетворения гуманитарных и чрезвычайных потребностей;
7. Инвестиции в социальную защиту. Это уменьшит краткосрочные риски для бедных слоёв населения и предотвратит долгосрочные вредные последствия;
8. Необходимо расширять обрабатываемые площади, в первую очередь снова распахивать заброшенные или ещё не обрабатываемые площади (Например, Мексика использует 13% сельскохозяйственных земель, Мали – около 30%, Мадагаскар – примерно 7%. По оценкам, во всём мире из сельскохозяйственного оборота выведено 385-472 миллиона гектаров земли);
9. Решение продовольственной проблемы связано не только с увеличением производства продуктов питания, но и с разработкой стратегий рационального использования продовольственных ресурсов, в основе которых должно лежать понимание качественных и количественных аспектов потребности человека в питании.

И что касается государственного регулирования агропромышленного комплекса Республики Казахстан. Сюда относятся повышение эффективности агрохимического обслуживания и государственного сортоиспытания сельхозкультур, развитие систем информационного обеспечения, оказания госуслуг для субъектов АПК и технического регулирования в сельском хозяйстве, повышение эффективности госконтроля и надзора, а также создание условий для развития производства и оборота органической сельхозпродукции. В этих целях планируются проведение четкого контроля над агрохимическим состоянием земель сельскохозяйственного назначения, внедрение технологии точного земледелия, предусматривающей детализированный контроль на основе реальных данных и направленной на рост урожайности и качества продукции. Продолжатся мероприятия по автоматизации госуслуг и активизации деятельности госорганов по оказанию услуг через ЦОНы.

References

1. Асель Муканова. Новые перспективы открывает «Агробизнес-2020». Казахстанская правда, общенациональная ежедневная газета № 121-122 (27395-27396) 15.02.2013.
2. http://www.rcicd.org/key-sectors/education. сайт Научно-исследовательского центра содействия международных программ.

MERCHANDISING AND ITS IMPACT ON CONSUMER BEHAVIOR

L. Kapinus & N. Skrygun***

Abstract

In a scientific article various approaches to the definition of merchandising, studied merchandising tool to influence consumer behavior in a shop, proved the need for a merchandising point of sale technology.

Keywords: merchandising, point of sale, consumer behavior.

В современных условиях ведения бизнеса особое внимание уделяется развитию маркетинговых инструментов, которые всё чаще используют предприятия для привлечения внимания потенциальных покупателей к своим товарам (услугам). Среди них важное место занимают технологии мерчандайзинга. Если раньше, в 90-ых годах прошлого века, мерчандайзинговыми средствами пользовались транснациональные корпорации, типа «Nestle», «Coca-Cola Company», которые пришли на рынок Украины, то сейчас практически все предприятия уделяют внимание этому коммуникационному средству в точке продаж своих товаров и услуг.

Некоторые эксперты утверждают, что 2/3 всех решений о покупке принимаются в розничных торговых точках импульсивно [2]. Именно поэтому очень важно для розничных предприятий использовать комплекс мерчандайзинговых мероприятий, направленных на продвижение товара в точке продажи. Исходя из вышеизложенного, актуальным становится вопрос об изучении в теоретическом и практическом аспектах влияния мерчандайзинговых технологий на поведение потребителей.

Анализ последних исследований и публикаций показывает, что рассматриваемый вопрос влияния мерчандайзинговых технологий на процесс покупки товара потребителем изучен не достаточно глубоко. Проблемы использования инструментов мерчандайзинга для повышения объемов продаж в торговой точке рассматривают в своих трудах такие ученые, как: Е. Бузукова, К. Канаян, Р. Канаян, В. Панюкова, В. Сайдашева, О. Семин, С. Сысоева, Л. Таборова и. т.д.

Цель научной работы заключается в исследовании процесса воздействия мерчандайзинговых инструментов на поведение покупателей в торговых точках.

Прежде чем рассматривать процесс влияния мерчандайзинга на поведение покупателей, важно определить трактовку понятия «мерчандайзинг» и выявить инструменты влияния на потребителя.

Исследовано, что в научном мире маркетинга определений этого термина достаточно много, поэтому для более широкого понимания некоторые из них представлены в табл. 1.

Таким образом, стало известно, что нет единого подхода к трактовке понятия мерчандайзинг, но четко становится понятно, что это определение связано с формированием комплекса мер, использование которых влияет на поведение покупателей в торговой точке.

На основании известных подходов к определению понятия, предлагаем мерчандайзинг рассматривать как инструмент маркетинга, основным заданием которого является стимулирование продаж в торговой точке с целью удовлетворения запросов потребителей, формирования лояльности как к самому товару, так и к месту его продажи, а также побуждение потребителя к повторной покупке.

В основе ведения эффективной мерчандайзинговой деятельности лежит обеспечение выкладки товара в основных и дополнительных местах продаж, которая соответствует утвержденной планограмме и стандартам представленности. К важным инструментам мерчандайзинга относится планирование и размещение торгового оборудования, а также создание атмосферы торговой точки и формирование системы интегрированных маркетинговых коммуникаций в местах продаж с целью улучшения организации сбыта определённых товаров и влияния на поведение покупателей. Для создания определённой ассоциации посетителя на подсознательном уровне и привлечения его внимания мерчандайзинг предполагает технологию цветового блокирования.

* Larisa Kapinus, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, National University of Food Technology, Ukraine.
** Natalia Skrygun, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, National University of Food Technology, Ukraine.

Таблица 1
Определение понятия «мерчандайзинг»

Определение	Автор	Источник информа-ции
Мерчандайзинг следует рассматривать как философию или самостоятельную науку, которая использует ряд психологических приемов влияния на покупателя, что способствует увеличению объема проданного товара. Для компании важно проводить такие действия наряду с проведением рекламных акций, созданием и поддержанием собственного имиджа и т. д.	Л.Г. Таборова	[8, С. 5]
Мерчандайзинг – понятие обобщенное, эта технология включает в себя не только хорошие коммуникации, отличную работу персонала, главное – это достижение такой необходимой гармонии посетителя и места продаж, чтобы посетитель чувствовал себя легко, комфортно, свободно и удобно.	Л.Г. Таборова	[8, С. 5]
Мерчандайзинг – это молодая наука о системе мер расстановки и компоновки товаров, применяемых в торговых залах с целью повышения комфорта для покупателя и увеличения продаж. Технология основана на базовых психологических законах, согласно которым действует человек, совершая покупки.	С.В. Сысоева, Е.А. Бузукова	[6, С. 3]
Мерчендайзинг – это маркетинг в розничной торговой точке, разработка и реализация методов и технических решений, направленных на совершенствование предложения товаров, в том числе там, куда потребитель традиционно приходит с целью совершить покупку.	К. Канаян, Р. Канаян	[3, С. 15]
Мерчандайзинг представляет собой специфическую маркетинговую технологию, реализуемую на уровне розничных торговых предприятий, конечной целью которой является максимизация объемов продаж товаров конечным потребителям.	О.А. Семин, В.А. Сайдашева, В.В. Панюкова	[5, С. 3]
Мерчандайзинг является эффективным инструментом продвижения товара в точке продажи путем создания в магазине атмосферы, способствующей покупкам. Мерчандайзинг – это организация продаж товара и управление ими.		

Источник: составлено по [3, 5, 6, 8].

На основании базовой модели поведения потребителей Ф. Котлера предлагается модифицированная модель влияния инструментов мерчандайзинга на потребительское поведение (рис. 1).

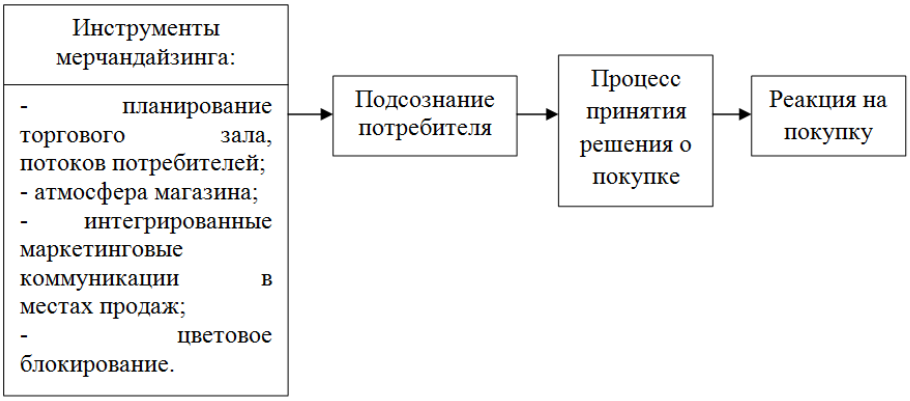


Рис. 1. Модель влияния инструментов мерчандайзинга на поведение потребителей

Исследования, проведенные в одной из сетей супермаркетов на территории Украины, показали динамику увеличения продаж после размещения рекламных киосков в торговой точке. Кроме рекламной информации на сенсорном экране посетитель мог просмотреть информацию о товаре, который его интересует. Отдел аналитики подтвердил, что наличие рекламно-информационного киоска с функцией Touch Screen повышает продажи в 1,05 раза. Таким образом, используя подобные средства коммуникации с посетителями, торговая точка совершенствует политику интегрированных маркетинговых коммуникаций в местах продажи, предполагая эффект синергии, а

также подтверждает целесообразность использования мерчандайзинговых технологий.

В процессе изучения вопроса о влиянии мерчандайзинга на поведение потребителей авторами предложена своя трактовка определения «мерчандайзинг» с целью развития формирования целостного теоретического базиса науки. Смоделирован процесс влияния мерчандайзинговых технологий на покупательское поведение в торговом зале, что дает возможность лучшего понимания конечных потребителей.

References

1. Гузелевич Н.Ю. Фокусы мерчандайзинга. СПб.: Питер, 2010. 160 с.
2. Прушковская В.Г. Мерчандайзинг как ключевой фактор успеха сбытовой политики предприятия / В.Г. Прушковская, Г.В. Козицкая // Прометей. 2011. № 1 (34). С. 144-148.
3. Канаян К. Мерчандайзинг / К. Канаян, Р. Канаян. – М.: РИП-холдинг, 2007. 236 с.
4. Клочкова М.С. Мерчендайзинг: Учебно-практическое пособие / М.С. Клочкова, Е.Ю. Логинова, А.С. Якорева. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2009. 268 с.
5. Семин О.А. Искусство торговать или секреты мерчандайзинга / О.А. Семин, В.А.Сайдашева, В.В. Панюкова. М.: Дело и сервис, 2009.
6. Сысоева С.В. Мерчандайзинг. Курс управления ассортиментом в рознице / С.В. Сысоева, Е.А. Бузукова. СПб.: Питер, 2009. 256 с.
7. Сэнд Г.А. Принципы мерчандайзинга. Мн.: Издательство Гревцова, 2007. 256 с.
8. Таборова Л.Г. Умный мерчандайзинг: Практическое пособие / Л.Г. Таборова. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2009. 160 с.

UTILITIES PAYMENT AND VAT

O. Kishchaeva[*] & P.Timoshenko[**]

Известно, что главная цель предпринимательства – это извлечение максимальной прибыли при минимальных затратах. Поэтому многие организации, вынуждены арендовать квадратные метры, необходимые для работы компании, чтобы избежать масштабных затрат на покупку собственного помещения. Но зачастую организации стараются получить в пользование помещение, пригодное для жизни, т.е. со всеми «удобствами». Следовательно, получая в аренду объект с водо-, электро- и газоснабжением, отоплением и водоотведением, арендатор приобретает дополнительные расходы на оплату коммунальных услуг. Поэтому, для исключения дополнительных трат, порядок расчета с арендодателем обсуждается еще на стадии заключения договора аренды.

Что касается оформления отношений по оплате коммунальных услуг организация и арендодатель могут действовать в своих интересах, каких либо установленных законодательством рамок не существует. Во избежание проблем, отнестись к данному вопросу нужно очень ответственно, т.к. именно от этого зависит порядок налогообложения «коммунальных» операций. Зачастую сложности при налогообложении могут возникнуть из-за того, что сам арендодатель напрямую заключает договор с коммунальщиками, а это значит, что именно он получает какие-либо документы от коммунальных служб. Арендатор, в таком случае, остается без каких-либо документов. В результате учет коммунальных затрат при определении налогооблагаемой прибыли оказывается весьма спорным.

В статье 210 ГК РФ говорится, что гражданское законодательство возлагает обязанность по содержанию помещения на его собственника, но в случае аренда помещений, действуют другие правила: поддержание имущества в исправном состоянии - обязанность арендатора (ст. 616 ГК).

Теперь необходимо выяснить, как следует оформить отношения, с минимальными затратами и неудобствами расчета НДС в будущем.

Оформить отношения можно тремя способами:

•коммунальные услуги оплачиваются в составе арендной платы,

•арендатор компенсирует арендодателю расходы на оплату коммунальных услуг,

•заключить посреднический договор.

Далее все три способа оформления отношений.

1 способ: Коммунальные услуги оплачиваются в составе арендной платы.

Согласно статье 614 ГК РФ арендодатель вправе включить в размер арендной платы расходы на коммунальные платежи. Этот способ кажется наиболее простым, т.к никаких проблем с налогообложением не возникает. Но следует выбрать, как отразить данное соглашение в договоре. Существует два варианта отражения платы за газ, воду и свет.[2]

1 вариант: в договоре может быть закреплена фиксированная ставка арендной платы, которая уже включает в себя плату за коммунальные услуги. У этого варианта есть свой недостаток: невозможность корректировать величину компенсации. Все мы знаем, что цены на услуги растут, а, следовательно, появляется необходимость изменять условие о размере арендной платы, но согласно пункту 3 статьи 614 ГК РФ это возможно сделать только раз в год.

2 вариант: Путем установления арендной платы, состоящей из двух частей - постоянной и переменной[3]. Постоянная – за съем помещения, а переменная – за коммунальные платежи, которые могут изменяться ежемесячно, что снижает риск переплаты. В подобном случае, арендатор включает в состав прочих расходов связанных с производством и реализацией (ст. 264 НК РФ).

Что касается НДС, то арендатор может принять к вычету всю сумму налога, уплаченного с арендной платы, независимо от того, делится она на переменную и постоянную части или нет.

2 способ: Арендатор компенсирует арендодателю расходы на оплату коммунальных услуг.

Для компенсации арендодателю расходы по коммунальным платежам отдельно, в договоре аренда прописывают обязанность арендатора по возмещению арендодателю соответствующих расходов или заключают отдельный договор о возмещении коммунальных расходов.

[*] Oksana Kishchaeva, student, Far Eastern Federal University, World Economy, School of economics and management
[**] Polina Timoshenko,student, Far Eastern Federal University, World Economy, School of economics and management

Положительной стороной 2 способа является то, что с налогом на прибыть не возникнет затруднений, т.к. расходы на оплату коммунальных благ будут уменьшать налогооблагаемую базу в составе прочих расходов, связанных с производством и реализацией (пп. 10 п. 1 ст. 264 НК).

Недостаток данного способа состоит в том, что при данной схеме расчетов арендодатель не вправе выставлять арендатору счет-фактуру, т.к обложения НДС не возникает. Это значит, что не соблюдается одно из самых важных условий принятия сумм налога к вычету - необходимость наличия счета-фактуры (ст.169 НК). Более того, не удастся принять сумму налога к вычету и в том случае, когда арендодатель перевыставит арендатору счет-фактуру организации ЖКХ, в соответствии с Письмом Минфина РФ N 03-03-06/2/51 от 14.05. 2008 г.

3 способ: Заключить посреднический договор.

Согласно статье 421 ГК РФ стороны вправе включить «посреднические» положения и в договор аренды. Т.е. появляется возможность использования агентского договора. Но посредничество возможно только при наличии согласия снабжающей организации.

В данном случае, расходы на коммунальные услуги являются расходами организации – принципала, несмотря на то, что услуги приобретаются агентом.

Плюсом данного способа является то, что проблемы с вычетом сумм налога возникнуть не должно. Что является следствием того, что на руках у арендатора будут счета-фактуры, перевыставленные арендодателем – агентом от своего имени, и отчеты посредника. Кроме того, главное налоговое ведомство придерживается данной позиции (Письмо ФНС России от 4 февраля 2010 г. N ШС-22-3/86).

Подводя итог, можно сделать вывод, что все три способа расчета с арендодателем за коммунальные услуги имеют право за существование. Но наиболее оптимальным является 3 способ, т.к. при вычитании сумм налога не возникнет затруднений, благодаря наличию счета-фактур на руках у арендатора.

References

1. Налоговый кодекс Российской Федерации по состоянию на 1 февраля 2012: ч. 1, 2 (с изменениями, вступающими в силу с 1 января 2012 года).
2. http://www.capital-cg.ru/node/130 Статья: «Учет коммунальных платежей при аренде».
3. Крутякова Т.Л. Расходы и налоги. Москва: АйСи Групп, 2008. 256 с.
4. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 № 51-ФЗ.
(принят ГД ФС РФ 21.10.1994).

FUNDRAISING: CHARITY OR AN ALTERNATIVE METHOD OF FINANCING

N. Klimova[*]

Abstract

The paper discloses the essence of fundraising, an emphasis on its importance as a financial resource and a tool to enhance business competitiveness, is an example of fundraising for education, noted the factors that ensure higher efficiency of fundraising in foreign countries.

Keywords: fundraising, principles, sources of funds, endowment funds, institutional approach, integrity

Актуальность исследования понятия и содержания фандрайзинга обусловлена расширением форм его проявления и повышением социальной миссии, поиском новых форм и источников финансирования и инвестирования бизнеса, отсутствием четкой стратегии и ясного понимания этой деятельности в российской практике.

Понятие фандрайзинга пришло из США, где он в настоящее время широко используется преимущественно в секторе некоммерческих негосударственных организаций по проектному менеджменту. Причиной его проявления стало - снижение государственного регулирования и, прежде всего, финансирования социально-культурных проектов (начало 80-х годов прошлого века). В результате произошла диверсификация источников финансирования некоммерческих проектов, появились новые виды и формы фандрайзинга [3].

Данный термин, образованный от английских fund (денежные средства, активы, финансирование) и raise (приумножение, сбор), можно перевести как «привлечение средств», «поиск активов», т.е. вполне очевидно, что речь идет о дополнительном финансировании, о взаимодействии с фондами, с помощью которых улучшается ситуация в той или иной сфере деятельности.

Фандрайзинг, достаточно новое понятие для российской науки, в практике он представляет собой целенаправленный систематический поиск спонсорских (или иных) средств для осуществления социально значимых проектов (программ, акций) и поддержки тех или иных институтов. Для спонсоров и меценатов участие в фандрайзинге – выгодная форма PR компании, т.к. инвестиции, вложенные в социально-значимые мероприятия, окупятся для них положительным имиджем, в том числе и со стороны региональных властей.

Суть фандрайзинга заключается в поиске потенциальных источников средств, которые организация не может обеспечить самостоятельно и которые являются необходимыми для реализации определенного проекта или своей деятельности в целом, планировании взаимоотношений, составлении партнерских предложений о взаимовыгодном сотрудничестве, проведение переговоров, перечислении средств и ведение самой работы.

Результатом фандрайзинга могут быть не только денежные средства, а также время волонтеров, товары, услуги. К источникам средств фандрайзинга можно отнести: доходы от собственной коммерческой деятельности, доходы от сбора членских взносов, финансирование из бюджета (иностранных государств, федерального, регионального, муниципального), средства корпораций и организаций, международных и местных фондов, банков развития, физических лиц, церкви и религиозных общин.

Процесс привлечения ресурсов не должен приводить к потере идентичности (лица) организации, размыванию ее целей, отступлению от генеральной линии ее развития. Оно является одним из направлений общей концепции развития предприятия.

Фандрайзинг предполагает наличие определенной стратегии, тактики, методологии, определенных знаний и своего рода профессионализма. Существует немало книг и руководств по фандрайзингу, в которых предлагается множество интересных идей и полезных советов. Вот несколько важных, на наш взгляд, базовых принципов, отражающих сущность фандрайзинга:

1. Не поиск денег, а работа по решению конкретных проблем, для выполнения которой нужны деньги;
2. Долгосрочные отношения между людьми! Фандрайзинг – нужный человек в нужном месте в нужное время;
3. Принцип Парето: 20% жертвователей приносят 80% всех средств;
4. Сделайте вашего донора своим другом, а его пожертвования легкими для него. Люди дают деньги успеху, а не нужде;

[*] N. Klimova, the Doctor of Economics, the professor of chair of economy and foreign trade activities of the Kuban state ag rarian university.

5. Вы не получите того, о чем не просите [2].

На основе теоретического обобщения дефиниции «фандрайзинг» можно дать следующее его определение, наиболее полно раскрывающее его содержание.

Фандрайзинг – это деятельность некоммерческой организации, базирующаяся на ее уникальной (социально-значимой) миссии и стратегии, использующая эффективные и продуктивные способы получения ресурсов, необходимых для реализации программ и достижения стоящих перед организацией целей, приносящая удовлетворенность дарителю (источнику ресурсов) и имеющая конечным результатом укрепление благополучия общества в целом.

Важно отметить, что фандрайзинг следует рассматривать не только как деятельность по привлечению дополнительных средств, а как составную часть новых принципов работы и существования организаций в обществе – их тесного общения между собой и сотрудничества с внешним миром, открытости и прозрачности, партнерства и взаимопомощи.

Использование фандрайзинга создает финансовую основу для повышения конкурентоспособности определенной сферы деятельности. Например, фандрайзинг в науке открывает возможность для вхождения фирмы в среду разработок новых технологий, перспективных теорий; в образовании – создается имидж заботы о подрастающем поколении, устанавливаются связи с молодыми перспективными специалистами; в культуре - широкие возможности для рекламы, формирование репутации фирмы в культурной среде, которая дает максимальный «выход на общество», а для зарубежных спонсоров это отличный способ показать свой интерес к культуре данной страны, что поддерживает человеческие ценности и творчество.

В последние годы фандрайзинг в России становиться не только актуальным, но и приобретает все большую практическую значимость. Поэтому не случайно ежегодно (шестой раз подряд) проходит Международная практическая конференция «Белые ночи фандрайзинга: поиск и менеджмент средств для развития людей, организаций, территорий», где делятся опытом эффективного фандрайзинга, вырабатываются рекомендации по поиску средств на некоммерческие и благотворительные проекты, находят новых партнеров – доноров.

В качестве отечественного опыта приведем пример фандрайзинга в образовании, которое в настоящее время активно претерпевает модернизацию и приобретает все больше коммерческую основу финансирования, а не государственную.

Фандрайзинг в образовании представляет собой создание эндаумент-фонда - центра финансового управления. Организационно эндаумент – фонд представляет собой некоммерческую организацию в форме благотворительного фонда, предназначенного для аккумулирования благотворительных средств и их эффективного использования на цели развития ВУЗа. Как «казначейство» системы фандрайзинга, эндаумент-фонд обеспечивает оптимальное использование имеющихся инструментов для обеспечения баланса между: реализацией краткосрочных и текущих программ, финансированием постоянно действующих инициатив, накоплением ресурсов в фондах целевого капитала, как залога финансовой устойчивости ВУЗа. Кроме того, именно эндаумент-фонд формирует инвестиционную политику, выбирает и контролирует управляющую компанию, следит за эффективностью управления активами, в которые вложены благотворительные средства [1].

Фонды целевого капитала аккумулируют средства, поступившие от благотворителей, предназначенные для долгосрочного развития ВУЗа. Их средства не используются напрямую, а размещаются на финансовом рынке через специализированную управляющую компанию. Развитие ВУЗа ведется за счет доходов от инвестирования целевого капитала.

Благодаря такому подходу целевой капитал с годами только прирастает, обеспечивая долгосрочную финансовую устойчивость ВУЗа. Этот инструмент – идеален для финансирования стипендий, исследовательских грантов, пенсионных и других программ, требующих ритмичного финансирования независимо от текущих пожертвований.

Как показывает практика, фонды целевого капитала уже сформированы при нескольких ведущих ВУЗах страны: МГИМО(У), ГУ-ВШЭ, Финансового университета, МФТИ, Бизнес-школе «Сколково», Европейском университете в Санкт-Петербурге, Бизнес-школе Санкт-Петербургского университета. К примеру, размер эндаумент фонда МГИМО достигает 15 млн. долларов, Финуниверситета - 218 млн. руб. и 10 млн. долларов, фонд целевого капитала Сколково – 300 млн. долларов США (на период 3-5 лет) [1].

Следует признать, что зарубежный опыт фандрайзинга эффективнее российского в силу ряда обстоятельств. Это не поиск любого спонсора и не выспрашивание денег. Он представляет целостную систему и имеет институциональный подход. В некоторых странах, например, Германии, со стороны государства предусмотрены налоговые льготы при оказании безвозмездной финансовой помощи.

Для успешного ведения фандрайзинга в России необходима целостность работы организации, системность работы менеджеров (фандрайзеров), хорошая программа по фандрайзингу, финансовый контроль и оперативная система отчетности перед донорами, формирование позитивной организационной фандрайзинговой культуры, стратегическое долгосрочное планирование фандрайзинга, определение форм деятельности. Особо требуется развитие культуры благотворительности и учета интересов потенциальных доноров.

References

1. Система фандрайзинга в современном вузе. Часть 6. Режим в интернете: http://www.education2b.ru.
2. Фандрайзинг. Режим в интернете: http://advo.esvero.ru/gl9.shtml.
3. Фандрайзинг. Режим в интернете: http://www.financialguide.ru.

INNOVATIVE COMPONENTS OF NATIONAL COMPETITIVENESS OF COUNTRY

K. Kurpayanidi[*]

Abstract

The analysis of the current state of the innovative environment in the Republic of Uzbekistan. Identified problems. The author suggests some directions of innovation sector in the country's integration into the world market of high technologies.

Keywords: innovation, the process of innovation, technology, competitiveness, the "new economy".

Modern development of global processes, increasing international competition and specialization, the formation of national innovation systems integrated at the international level, the development and distribution of new technologies, and the ability to secure the country's high-tech products in the market on the basis of technological specialization leads to a fundamentally new industries based on breakthrough technology (macro-technologies). Countries that lagging in the technological development are unable to get involved in the transformation of society, which only increases backlog from highly developed countries.

At the moment the modern competitive production is impossible without the use of resources, scientific and technological potential. In this case, not only the quantity but also the quality of scientific and technical resources is important, the implementation of innovation management, support system inventions.

The share of new knowledge embodied in technology, equipment and organization of production in the industrialized countries account for up to 75-80% of the gross domestic product. CIS countries, including Uzbekistan, lag on this indicator from the developed countries for 45-50 years. To date, according to various estimates, the total capacity of the world's high-tech market is $ 2 trillion. $ 300 billion and includes 50-55 macro-, of which 39% are controlled by the United States, 30% – Japan, 16% – Germany. The presence of macro-technologies is a kind of measure scientific and technical development of the country, the inflow of foreign capital to accelerate and strengthen the relationship with the world of innovation markets.

In this context, the competitiveness of the national economy of Uzbekistan is placed in direct dependence on the ability of the leading sectors to produce high-tech products with advanced scientific and technological progress.

Currently, Uzbekistan has not formed a "new economy" and there is rejection of innovation strategy of economic development. This is due, first of all, the fact that advances in science are not in demand because of the inconsistency of economic interests of the subjects of the innovation process, and the availability of the consequences of global financial and economic crisis.

In our opinion, the main reasons of technological backwardness of the country are:

•orientation of producers and entrepreneurs to areas more profitable use of capital than innovative products;

•preference of domestic producers to the finished products of Western technology companies;

•lack of development of innovation infrastructure and distribution mechanisms of advanced technologies across sectors of the national economy;

•inefficient institutional environment and imperfection of legal support innovation;

•low level of innovation in industrial production in the country;

•insufficient public funding of scientific and technical activities;

•lack of a clear and effective State policy;

•presence of a weak interaction between research and production, the lack of effective co-operation in research and development.

However, lack of funding for science and technology have led to a reduction in research and development, as well as the outflow of scientists in other industries.

Thus, it is needed to solve the underlying problems that contribute to the technological backwardness of Uzbekistan, which can be done by:

•predict and identify strategies for economic and technological development in the future;

•consolidation in the market of high-tech products based on specific technological specialization (which reflects the development of critical technologies in the country);

[*] Konstantin Kurpayanidi, Candidate of Economic Sciences, Docent, Fergana Polytechnic Institute, Uzbekistan.

•the establishment of national innovation systems, integrated on an international level;
•continue to support the state education system, mainly post-graduate education;
•support the processes of technology transfer;
•the creation of institutions to help commercialize technologies;
•close cooperation between business and government, governmental support of domestic producers in entering the high-tech segments of the world market;
•macro-rate Uzbekistan, which will form an effective and competitive industry, improve the quality of science and education, the interest in fundamental and applied research, technological independence and economic security.

Priority fields of new technologies may be:
•Information and telecommunication systems;
•nano systems and materials;
•living systems;
•environmental management;
•energy and energy efficiency;
•security and counter-terrorism.

Therefore, for Uzbekistan the problem of integration into the global market of high technologies, accelerating the innovation processes, ensuring national competitiveness and coordination of scientific and economic policies are important.

References

1. Aubert, J.-E. (2009). Promoting Innovation in Developing Countries: A Conceptual Framework. World Bank Institute, July. 38.
2. Baumol, W. (2012). The Free-Market Innovation Machine: Analyzing the Growth Miracle of Capitalism. Princeton: Princeton University Press. 307.
3. Курпаяниди К.И. (2013). К проблеме инновационно-инвестиционной стратегии развития регионов Узбекистана. Актуальные проблемы гуманитарных и социально-экономических наук: Сборник материалов Седьмой международной заочной научно-практической конференции. В 4 ч./Под ред. канд. тех. наук, профессора генерал-майора ММ Горбунова. Саратов–Вольск: ООО Изд-во «Наука», ВФВАМТО, 2013.–Ч. 3. Актуальные проблемы социально-экономических наук. 76 с. ISBN 978-5-9999-1496-5 (p. 40).
4. Leftwich, A. (2009). Bringing Politics Back In: Towards a Model of the Developmental State // Journal of Development Studies.
5. Lundahl, M. (2010). Inside the Predatory State: The Rationale, Methods, and Economic Consequences of Kleptocratic Regimes // Nordic Journal of Political Economy.

HEALTH PRESERVATION CULTURE AS A FACTOR OF HUMAN CAPITAL ACCUMULATION AT THE ENTERPRISE

T. Lepihina[*] & Y. Karpovich[**]

Abstract

Health as an element of the human capital structure is considered in the issue, which is, in turn, is the basis for the formation processes of the intellectual and creative resources in the country. Factors and conditions of health protection services are analyzed. Factors of individual health-saving behavior are determined, and the necessity of health saving mental model formation in Perm region is proved. An attempt to identify functions and responsibilities for the preservation of the population health of all three subjects in the economic system: the state, firms, households is made.

Keywords: institute of health, health saving behavior, unfavourable working conditions, formal and informal factors of the institute of health.

The level of competitiveness of an innovative economy is currently defined, first of all, by the quality of the professional staff, the productive capacity of the labour force, expressed not only in the level of education, accumulated production experience, but in a state of health, psychological and physical qualities. In this regard the orientation of state policy for the preservation and strengthening of health of the working population on the basis of formation of a healthy way of life and improvement of working conditions is logically proved. Comprehensive programs for the protection and promotion of workers' health, implemented, in particular, at enterprises and in organizations play an important role in achieving the objectives mentioned above [1].

The creation of safe and healthy working conditions has a significant impact and is an important element of the quality of working life of the employees, as the human potential cannot be fully realized if the physical and chemical factors of the technological process at the enterprise are *unfavourable* and the worker feels fear and concern for his health and security [3, c. 496].

Human capital is a complex category of social reproduction, which has a system of structural-functional organization [2, p. 14]. Human capital of the enterprise shall be determined by such factors as its movement within the enterprise, the causes of displacement, the level of employment of workers, the degree of use of the equipment, the availability of free, newly established and liquidated working places. Human capital at the enterprise level, i.e. at the micro-level in relation to the national economy, is an integral indicator that combines the aggregate characteristics of the quantitative parameters of the employees at the enterprise with the level of qualification and directions of specialization of individual employees. In addition to these components of human capital of the enterprise in the recent time, a psychophysiological status of the employee is of growing importance. The fullest possible implementation of the individual's abilities, skills, their capacity is largely determined by the condition of his health. In connection with this, the health of workers is considered to be an integral and one of the important characteristics of the human capital of the enterprise.

Today considerable resources - both the state and the employers and the employees themselves - are directly or indirectly invested in the development of human capital of the region in general and businesses in particular. The results of the studies, which were carried out in 2008-2010 at a number of industrial enterprises of Perm region are presented in Table 1.

The results show that the maximum share of expenditure on human capital accounted for workers' education (training), annually enterprises spend on average in this direction 0.08% of gross income. The rate for the period from 2008 to 2010 year increased from 0,059% to 0.08%. The next items of expense in accordance with the rate of their importance for the reproduction of the human capital are the costs of purchase of vouchers for health improvement (0,078% and workers' medical care (0.06% in 2010).

Steady growth of expenses on reproduction of the human capital can be called a positive tendency in the dynamics of expenditure on human capital, however, the share of expenditure remains at a rather low level. This testifies to the fact that expenditures on education and health maintenance of the industrial enterprises in Perm region are shifted to a greater extent to the workers, as the state or the employer is not always able and willing to pay these costs in full. As it has already been noted, the health status of the employees at

[*] Tatyana Lepihina, Docent, Perm National Research Polytechnical University
[**] Yuliya Karpovich, Senior lecturer National Research Polytechnical University

the enterprise is also a factor affecting the accumulation of human capital, and investing in the health of workers is an important part of the investment in the human capital of the enterprise.

Table 1
The actual expenditures of industrial enterprises of Perm region
on the development of human capital, percent of revenue

The name of items	2008, %	2009, %	2010, %
1. Labour protection (personal protection)	0,034	0,03	0,03
2. Labour protection (fat nutrients: milk, yogurt, juice)	0,004	0,003	0,004
3. Health care of workers	0,043	0,06	0,06
4. Preventive inspection	0,014	0,019	0,02
5. Expenses on social sphere incl.	0,236	0,233	0,261
5.1 Purchase of vouchers for health improvement	0,059	0,074	0,078
5.2 Certification of workplaces and labour conditions	0,014	0,015	0,016
5.3 Payments of medical certificate	0,075	0,053	0,052
5.4 Services on the meal organization	0,001	0,001	0,001
5.5 Cultural and sports events	0,002	0,003	0,003
5.6 Financial assistance	0,025	0,023	0,019
5.7 Training	0,059	0,062	0,08
TOTAL	0,298	0,316	0,377

As can be seen from the Table 2, the number of working-age population in Perm region with the passage of time is reduced, and the share of persons older than the working age, on the contrary, increases. This can be described as negative trend for the development of the regional economy, because the labour potential of the region is declining, while the number of pensioners, which shall be ensured by the state is growing. Investing in people in this case will be more profitable, if it will be made in perspective part of the population, who will do the return on investments over time. This age ratio is connected with low birth rate, as well as with insufficiently level of the health system quality.

Such an integral part of human capital as health has the property to deteriorate, each year a person loses a part of its stocks of “health capital”. Taking into account high proportion of people of the senior age, special attention to maintaining the health of the nation needs to be paid, to help people to carry out their productive activities as long as possible.

Table 2
Dynamics of expenses on the maintenance of health

Health	2008	2009	2010	Abs. change 2008-2010	Percentage change 2008-2010
working-age population (thousand people)	1671,57	1649,17	1606,4	-65,17	-3,90
population older than working age (thousand people)	561,8	563,2	570,9	9,10	1,62
Expenses on medical services (per cent of the total structure of expenses)	1,0	1,2	1,5	0,50	-
Expenditure on health care services (per cent of the total structure of expenses)	0,4	0,4	0,5	0,10	-

As it can be seen from the Table 2 spending of population on medical services is constantly increasing, which suggests that the quality of the population health is decreasing and people more and more need medical assistance. At the same time expenditure on health improvement and sanatorium services are rising constantly, however with at a slower rate. Partly it can be explained by the high cost of these services, not every employee is able to afford them, and the state and the enterprise pay only limited number of these services, as a rule. Consequently, maintaining the health of working population in Perm region is a great problem. Much money is spent on treatment, but insufficient attention is

given to prevention of health. This situation negatively affects the accumulation of human capital and even leads to its loss.

In modern conditions the health of the worker becomes one of the dominant factors for achievement of high economic results. According to the results of the poll, conducted by the American Institute of Public Opinion, only 25% of employees are working at full capacity. About 55% are working at half capacity. The remaining 20% «actively oppose» operation. The loss resulted from their presence at work is estimated in trillions of dollars [4, 17]. This is the result of constant stress of workers, malaise, poor health at the workplace. In 1987 in Japan the Council of the protection of "karosi" victims was organized (the Japanese term «karosi» translates as «the death of the abundance at the workplace). According to statistics ten thousand people in this country die yearly from karosi. According to the results of studies the reasons for this are:

- excessive length of the working day and the lack of facilities for recreation and rehabilitation;
- night-time work;
- work without holidays and breaks;
- work under high pressure without interruption;
- physical labor intensity and work in conditions of permanent stress [4, p.59-60].

After the analysis of expenses for the reproduction of human capital from positions of preservation of health is advisable to explore the impact of such investments to human capital. In this work the increase of gross regional product per worker engaged in industrial production will be considered as return on investment in human capital (Table 3), after that we can compare the dynamics of GRP growth with investments in human capital.

Table 3
Dynamics of GRP of the Perm region and investment in human capital

Indicator	2008	2009	2010	Abs. change 2008-2010	Percentage change 2008-2010
Gross regional product, mln rubles	607362,7	544541,3	630755,5	23392,80	3,85
GRP per capita, thousand	223,46	201,09	234,92	11,46	5,13
GRP per 1 employee, thous. rubles	458,77	418,07	478,42	19,66	4,28
Investments in education, thous. rubles	2,7	2,6	3,8	1,1	41,4
Investments in preservation of health (occupational health and safety, medical care, etc.), thous. rubles	2,1	2,6	3,0	0,9	42,0

Thus from the table we can see the disproportionate growth of the investments in the human capital of the enterprises and the gross regional product. With the growth of GRP per 1 employee by 5.13% in the period from 2008 to 2010, investment in education increased by 41.4%, amounting to 3.8 thousand rubles on the person in the middle, and investments in preservation of health increased by 42%, and in 2010 it amounted to 3 thousand rubles per person, which determines the necessity of finding the internal reserves for increase of the human capital at the enterprise without involving direct investments of the enterprises in the growth of educational level of the employees and to the preservation of their health.

References

1. Barg A. Socio-economic factors of risk to the health the workers of the enterprise in chemical industry: [Electronic resource].
2. Korneichuk B. Human capital in the time dimension. / BV. Korniychuk. SPb.: Publishing house of the St.Petersburg State Polytechnical University, 2003. p. 92.
3. Dyatlov S. The human capital theory: Training manual. SPb., 2006.
4. Loher D. Life at full power. Energy management is the key to high efficiency, health and happiness / Jim Loher, Tony Schwartz. M., 2012. P. 178.

AGRICULTURAL CREDIT COOPERATION IN THE COURSE OF ENSURING ECONOMIC GROWTH OF INNOVATIVE ECONOMY

J. Lepkina[*] & *V. Lepkina*[**]

Abstract

To the scientific article "Agricultural credit cooperation in the course of ensuring economic growth of innovative economy".
The scientific article is written on a hot topic as complexity and features of agricultural credit cooperation are characterized by high level of risks of innovative processes in agrarian sector. The present stage of innovative development of agricultural credit cooperation in Russia is characterized by country inclusion in processes of the globalization strengthening interdependence and convergence of economic systems of the various countries. Investment and credit resources are used for development of agricultural credit cooperation on the basis of innovations and the most perspective scientific achievements. Successful innovative development assumes essential state support and regulation. As qualitatively new direction of a state policy in the field of support of agricultural credit cooperation the so-called institutes of development which are creating specially for providing long-term investments in priority knowledge-intensive spheres of a national economy act.

Keywords: innovative economy, innovative process, agricultural credit cooperation, economic growth.

Инновационные процессы в сельскохозяйственной кредитной кооперации имеют свою специфику. Они отличаются многообразием региональных, отраслевых, функциональных, технологических и организационных особенностей. Условиями и факторами, способствующими обеспечению экономического роста инновационной экономики, являются наличие природных ресурсов, значительный научно-образовательный потенциал, емкий внутренний продовольственный рынок, возможность производить экологически безопасные, натуральные продукты питания.

В качестве негативных условий факторов следует отметить ведомственную разобщенность и ослабление научного потенциала сельскохозяйственной кредитной кооперации. Для отечественной сельскохозяйственной науки характеры: высокая степень сложности организационной структуры и ведомственная разобщенность (более 20 министерств и ведомств, участвующих в решении проблем сельского хозяйства; многообразие форм научно-технической и инновационной деятельности; значительный удельный вес в научных исследованиях проблем, имеющих региональный, отраслевой и межотраслевой характер; большая продолжительность исследования некоторых проблем, связанных с воспроизводственным процессом. Эта специфика создает определенные трудности в управлении сельскохозяйственными научными исследованиями в целом [2].

Сложность и особенности сельскохозяйственной кредитной кооперации характеризуются высоким уровнем рисков инновационных процессов в аграрном секторе. Риск финансирования научно-производственных результатов, риск временного разрыва между затратами и результатами, неопределенность спроса на инновационную продукцию не заинтересовывают частных инвесторов вкладывать капитал в развитие сельского хозяйства.

Особое значение в условиях сокращения продовольственных ресурсов и снижения реальных доходов населения приобретает проблема по обеспечению населения продовольствием в условиях инновационной экономики. Сельскохозяйственная кредитная кооперация традиционно участвует в решении этой проблемы через торговлю продовольственными товарами, общественное питание, заготовки сельскохозяйственной продукции и сырья для промышленности, производство продовольственных товаров, сельское хозяйство и другую деятельность.

Сейчас, как никогда, актуален вопрос развития рыночной инфраструктуры и, прежде всего, создания эффективного механизма распределения сельскохозяйствен-

[*] Julia Lepkina, Assistant to chair of the currency and credit and financial relations of Autonomous Non-Commercial Organization VPO TsS RF "Russian university of cooperation" Saransk cooperative institute, Saransk, Russia.
[**] Valentina Lepkina, Candidate of philosophical sciences, associate professor of merchandizing and technology of trade processes of Autonomous Non-Commercial Organization VPO TsS RF "Russian university of cooperation" Saransk cooperative institute, Saransk, Russia.

ной продукции и продовольствия. Решить проблему со сбытом продукции фермерских и приусадебных хозяйств могут сбытовые (торговые) кооперативы. Их создание является важным и необходимым этапом перестройки каналов товародвижения сельскохозяйственной продукции, позволяющим наладить активное экономическое Взаимодействие субъектов аграрного рынка.

Несмотря на то, что в мире происходят постоянные изменения социально-экономические перемены, можно признать, что материальная база развития сельскохозяйственной кредитной кооперации хотя и снижается, но остается достаточно мощной и устойчивой для развития этой демократической формы ведения хозяйства. При этом тенденции развития мирового кооперативного сектора экономики таковы, что он остается важной частью, "несущей конструкцией" трехсекторной экономики большинства стран мира, сохраняя за собой возможность, быть специфической формой реализации коренных экономических интересов больших групп населения в каждой стране.

Современный этап инновационного развития сельскохозяйственной кредитной кооперации в России характеризуется включением страны в процессы глобализации, усиливающей взаимозависимость и конвергенцию экономических систем различных стран. Информатизация общества, высокие темпы технологического обновления производства, необходимость обеспечения постоянного инновационного процесса во всех сферах общества порождают новые требования к организации общественного труда, одновременно значительно повышая его социальную составляющую.

Стратегия устойчивого инновационного развития сельскохозяйственной кредитной кооперации и социальное управление предполагают увеличение численности пайщиков и обслуживаемого населения, покупающих товары в сельской местности, а в качестве приоритетных направлений определяются:

-сохранение существующих и развитие новых отраслей и видов деятельности;

-создание в каждом районе с учетом экономической целесообразности маломасштабных производств (хлеба, хлебобулочных изделий, безалкогольных напитков), развитие народных промыслов;

-совершенствование планирования и использования ресурсов, внедрение современных технологий управления.

Розничная торговля сельскохозяйственной кредитной кооперации должна быть конкурентоспособной и занимать прочные позиции на потребительских региональных рынках [1].

Основными направлениями перспективного инновационного развития розничной торговли сельскохозяйственной кредитной кооперации являются:

-совершенствование ассортиментной политики;

-рациональное размещение и развитие розничной торговой сети;

-повышение культуры обслуживания и имиджа предприятий розничной торговли;

-совершенствование взаимодействия розничной и оптовой торговли;

развитие маркетинговой деятельности;

-подготовка специалистов для организации торговой деятельности.

Важнейшими направлениями обеспечения экономического роста инновационной экономики в общественном питании сельскохозяйственной кредитной кооперации являются расширение ассортимента и улучшение качества производимой предприятиями питания продукции (первых и вторых блюд, закусок, полуфабрикатов, кондитерских изделий; организация на предприятиях питания производства безалкогольных напитков, пива, мороженого, выпечки хлеба, производства макаронных изделий и другой продукции).

В направлениях развития отрасли предусматриваются строительство, реконструкция и перепрофилирование действующих предприятий, открытие предприятий быстрого обслуживания – пончиковых, пирожковых, блинных, пельменных.

За последние пять лет среднегодовой рост производства сельхозпродукции в хозяйствах всех категорий составил 3,2%, в сельскохозяйственных организациях 7,6%. Ассигнования на развитие села постоянно растут. Спектр направлений господдержки расширяется. Это способствует притоку частного капитала на село. Инвестиционные и кредитные ресурсы используются для развития сельскохозяйственной кредитной кооперации на основе инноваций и самых перспективных научных достижений. Процесс технического и технологического переоснащения аграрных отраслей осуществляется повсеместно. Существенно улучшен качественный состав поголовья. Ведь важнейшая составляющая успеха – надлежащее состояние здоровья животных. Эффективно используются современные препараты, новый инструментарий и оборудование [3].

Для конкурентоспособного развития отечественной экономики на инновационной основе целесообразно успешное функционирование в стране адекватной целостной системы стратегического прогнозирования и планирования, которая включает:

-долгосрочные прогнозы социально-экономического, технологического и экологического характера (на срок до 30-50 лет), создаваемые на альтернативной

основе, периодически (раз в 5 лет) уточняемые и используемые для выбора приоритетов и разработки стратегических планов;

-стратегические планы на отдаленную перспективу (15-20 лет), разрабатываемые Правительством, обсуждаемые Федеральным собранием и утверждаемые Президентом РФ;

-национальные и федеральные целевые программы и проекты, ориентированные на достижение выбранных приоритетов социально-экономического развития;

-индикативные планы на среднесрочную перспективу (3-5 лет), увязывающие и конкретизирующие задания стратегических планов, национальных и федеральных целевых программ (индикаторы этих планов, как правило, носят ориентирующий рекомендательный характер для частного сектора, но обязательный для органов исполнительной власти и государственных учреждений);

-территориальную систему прогнозирования, стратегического и индикативного планирования по федеральным округам, субъектам РФ, крупным муниципальным образованиям, учитывающую специфику и особенности отдельных регионов.

Успешное инновационное развитие предполагает существенную государственную поддержку и регулирование. Качественно новым направлением государственной политики в области поддержки сельскохозяйственной кредитной кооперации выступают так называемые институты развития, создающиеся специально для обеспечения долгосрочных вложений в приоритетные наукоемкие сферы народного хозяйства. В нашей стране к ним, в частности, можно отнести учрежденный в 2007 г. Банк развития, деятельность которого ориентирована на повышение конкурентоспособности российской экономики, ее диверсификацию, включая развитие инфраструктуры, инноваций и особых экономических зон, а также организованный в 2006 г. Инвестиционный фонд РФ, реализующий особо крупные и значимые инфраструктурные и инновационные программы на принципах частно-государственного партнерства.

Сельскохозяйственные кредитные организации стабильно увеличивают производство животноводческой и растениеводческой продукции. Ведётся планомерное обновление основных фондов, расширяется ассортимент, идёт переход на автоматизированные производственные процессы. Этому во многом способствовали ведомственные целевые программы развития молочного и мясного скотоводства. Хотелось бы добавить несколько слов и о молочном скотоводстве.

Среди положительных достижений наблюдается устойчивый рост продуктивности дойного стада. Производство молока - это основной источник дохода для большинства хозяйств региона. Именно в этой отрасли реализуется наибольшее число инвестиционных проектов. Самым перспективным открытием стало применение роботизированного оборудования в молочном скотоводстве. Универсальность станций роботизированного доения коров позволяет успешно использовать их как в условиях малых предприятий, так и на крупных комплексах. При этом обеспечивается высокое качество продукции и рентабельность производства. В текущем году доильные роботы заработают ещё в шести хозяйствах. Реализация масштабных проектов уже в самое ближайшее время преобразит молочную отрасль и укрепит её финансовую устойчивость [3].

Важной составляющей является уменьшение налоговой нагрузки, что в определенном смысле способно компенсировать недостаток инвестиций. Процентное субсидирование процентных ставок по кредитам на развитие приоритетных подотраслей сельскохозяйственного производства – мясного и молочного скотоводства, а также возмещение 80% ставки рефинансирования Банка России по кредитам на развитие остальных подотраслей сельскохозяйственного производства также поспособствуют внедрению инноваций.

Министерством разработан уже проект Государственной программы развития сельского хозяйства на 2013-2020 годы.

Приоритетными направлениями станут:

-развитие инфраструктуры сельскохозяйственного рынка кредитной кооперации;

-развитие фермерства и малых форм хозяйствования;

-поддержка экспорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия;

-реализация комплекса стратегических мер, направленных на снижение рисков неблагоприятных природно-климатических условий в сельском хозяйстве (мелиорация и страхование).

В целях обеспечения поддержки бизнес инициатив и обеспечения экономического роста инновационной экономики целесообразным является создание региональных сельскохозяйственных кластеров.

В целом обеспечения экономического роста инновационной экономики сельскохозяйственной кредитной кооперации будет целиком зависеть от эффективности политики сельского хозяйства, ее адаптации к быстроменяющимся условиям, сделать сельскохозяйственную продукцию неотъемлемой составной частью

российского экспорта, обладающей конкурентным преимуществом на мировых рынках.

References

1.Вахитов К.И. Кооперация. Теория, история, практика. М.: «Дашков и Ко», 2010. 558 с.
2.Дяттерева Т.Ю. Мотивационные ориентиры на инновационные преобразования в аграрном секторе экономики // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. 2012. № 2. С. 2-7.
3.Яремчук Т.Л. Инновации для села – успех для России // Кто есть Кто в сельском хозяйстве. 2012. № 1(3). С. 14-18.

TENDENCIES OF DEVELOPMENT OF THE THEORY AND PRACTICE OF STRATEGIC MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE.

G. Lukyanov[*] & V. Masnyi[**]

Abstract

The world economy inevitably enters a post-industrial era, creates new branches of production, actively transforming habitual forms of business activity.
In market conditions basic value for ensuring competitiveness gets possibility of the enterprise to provide high economic efficiency of investments and most fully to satisfy demand.
In economic literature there is a set of definitions of concepts strategic planning, strategic management, strategy. In economic practice strategic management – activity which solves problems of overcoming of a crisis state of the enterprise, improvements of position in the market on the scale of real time.
The present stage of industrial development of Russia is characterized by the transformation directed on modernization of all economy. Achievement of competitive advantage of the enterprise is predetermined by its individual potential opportunities for use of the economic, organizational and administrative resources.

Keywords: tendencies, definitions, transformation, industrial, advantage, potential opportunities, economic, practice, theory, enterprise, strategic management, modernization, development.

Человечество вступило в новую эпоху своего развития, это случилось в процессе постоянно ускоряющейся жизнедеятельности людей. Динамические социально-экономические процессы, к которым принадлежит и глобализация, обычно генерируют множество ожиданий разной степени рациональности, которые далеко не всегда оправдываются. Нынешний этап развития общества характеризуется радикальными техническими инновациями, интеллектуализацией используемых технологий, усложнением трудовой мотивации, повышением роли сферы информационного сектора экономики и интеллектуальных услуг в совокупном общественном продукте, повышением значения деятельности по производству, хранению, передаче и использованию научных знаний и информации, переориентацией системы ценностей работников на самовыражение, творчество и развитие.

Мировая экономика неизбежно вступает в постиндустриальную эпоху, создает новые отрасли производства, активно трансформируя привычные формы предпринимательской деятельности. Возрастают синхронно разнообразие, масштабы, интенсификация, диверсификация и эффективность инноваций. Это все позволяет повысить динамичность развития производства, процессов его обновления, однако порождает и качественно новые проблемы и, прежде всего, увеличение рисков. Общество становится перед фактом, что уже не может "поглотить" все возникающие риски. "Феномен риска – это форма проявления человеческой субъективности в объективно обусловленных социальных ситуациях, фундаментальным признаком которых является ограниченность имеющихся ресурсов, что создает обстановку неопределенности и требует от социального субъекта выбора своего поведения в виде ответа на угрозы и вызовы" [1, с. 64].

Общественное производство рискогенно по своей сути. Рисков нет там, где нет производства. Современная экономика становится экономикой всеобщего риска, характеризующейся нарушением баланса в системе производства и использования ресурсов, необходимых для устойчивого развития общества. Процесс глобализации, как объективную тенденцию современности, нельзя отменить или остановить, его можно только скорректировать средствами экономической политики.

Основная черта времени глобализации – кризис мирового управления. По содержанию он проявляется в изменении траекторий человеческой деятельности, а по форме – в смысле языка политического и экономического анализа. На протяжении всей истории общества знания об управлении накапливались в обыденном опыте, оттачивались в процессе практического применения, исследовались в различных отраслях научного знания.

[*] Gennadyi Lukyanov, Doctor of philosophic sciences, Professor, Volzhsky Polytechnic Institute, Russia.
[**] Vladimir Masnyi, student, Volzhsky Polytechnic Institute, Russia.

Экономический аспект управления как социального феномена имеет истоки в древнегреческой философской мысли. В “Политике” Аристотель характеризует экономику (“хремастику”) как “искусство наживать”, являющееся одним из главных показателей эффективности управления на любом уровне. Осмысление экономики и экономических составляющих в искусстве управления практически не прерывалось на протяжении развития философского знания, но только во второй половине XIX века, сформировалась философия экономики, в рамках которой и исследуются фундаментальные законы и тенденции теоретико-экономической и хозяйственно-практической деятельности (У. Петти, А. Смит, М. Вебер, Дж. Гэлбрейт, П. Самуэльсон, П.А. Сорокин, Ф. Хайек, С.Н. Булгаков и др.).

Практически параллельно с развитием научно-технической мысли происходила трансформация содержательного наполнения понятия “управление”. Так, основатель школы научного направления Ф. Тейлор считал, что управление – это искусство знать что, как, быстрее и дешевле сделать; П. Дуккер – особый вид деятельности по превращению неорганизованной толпы в организованную группу. В.И. Иванова – особый вид профессиональной деятельности; В.И. Куценко – особый вид решения актуальных проблем. Собственно управление являлось предметом анализа в социально-философском знании практически с древнейших времен. В современной научной мысли, в отличие от позиции родоначальников управленческой мысли (Р. Вуд, Т. Ватсон, Э. Мэйо) считавших, что управление необходимо рассматривать только относительно сферы производства, можно отметить, что управление есть неотъемлемый атрибут любой человеческой деятельности в обществе.

В рыночных условиях принципиальное значение для обеспечения конкурентоспособности приобретает возможность предприятия обеспечить высокую экономическую эффективность инвестиций и максимально полно удовлетворять спрос. Сложность реализации данных задач обусловлена высокой степенью вариации состояния производственно-хозяйственных отношений. Их динамика проявляется в конъюнктурных изменениях спроса и цен на продукцию на внешнем и внутреннем рынках, что ведет к росту неопределенности параметров на рынке. Если в дорыночный период достижение эффективности основывалось на реализации экономического эффекта за счет масштаба производства, то в условиях рыночной экономики, отсутствие рациональной стратегии развития предприятия и эффективного управления приводят к экономическим потерям.

Многие российские предприятия проигрывают зарубежным конкурентам в модернизации производства. Отставание накапливалось годами и обусловлено рядом причин: недостаточная востребованность инновационных идей собственниками предприятий; непрогрессивная амортизационная политика; недостаточность финансовых ресурсов; отсутствие государственной политики по модернизации базовых отраслей экономики. Существует необходимость совершенствования стратегического управления развитием предприятия на основе стратегии создания конкурентных преимуществ, которая бы устранила отставание в технике и технологии, узкие места в производстве.

В экономической литературе существует множество определений понятий стратегическое планирование, стратегическое управление, стратегия. В экономической практике стратегическое управление – деятельность, которая решает задачи преодоления кризисного состояния предприятия, улучшения положения на рынке в масштабе реального времени.

Для достижения и поддержания конкурентных преимуществ предприятия нужно соблюдать следующие условия: мотивация творческой активности персонала; модернизация основных фондов; использование новейших технологий; постоянное обновление и расширение ассортимента выпускаемой продукции; минимизация затрат; вертикальное и горизонтальное слияние.

Развитие теоретико-методологических основ стратегического управления позволяет комплексно и всесторонне оценить процесс стратегического управления предприятия. Развитие методологических основ стратегического управления позволяет обосновать условия создания конкурентных преимуществ; усовершенствовать с учетом конкурентоспособности выпускаемой продукции процессы стратегического планирования производства и формирования стратегического плана.

На протяжении всего развития экономической системы и общества в целом предприятию принадлежало особое место. Предприятие закрепило за собой статус одного из основных институтов современной экономической системы, активно конституирующего свою деятельность во внутренней и внешней среде, взаимодействуя с другими институтами (государством, сетевыми структурами, ТНК, домохозяйствами). Современный этап промышленного развития России характеризуется преобразованием, направленным на модернизацию всей экономики. Достижение конкурентного преимущества предприятия предопределено его индивидуальными потенциальными возможностями по использованию своих экономических, организационных и управленческих ресурсов.

References

1. Лукьянов Г.И. Концептуальное обоснование риска в контексте социальной реальности // Философия и культура. № 11 (47). 2011. С. 64.

THE INSTITUTIONALIZATION OF SOCIAL SECURITY AS A BASIS FOR DEVELOPMENT OF THE INDIVIDUAL, SOCIETY AND STATE

E. Malyk[*]

Abstract

The author pays attention to the issue of social security through social actions of individuals, society and the state. Describes the status indicators of social security in modern Russia. We consider the importance of the priorities of the state policy in the field of social security.

Keywords: social security, national security, the security principal that state, personality, society, social threats.

Фактически развитие и безопасность – это две стороны общего процесса жизни человека и общества. Развитие является основной, первичной функцией общественного бытия. Безопасность – вторична и призвана обеспечить развитие, защитить его от различного вида угроз. Однако, вторичный характер функции безопасности ничуть не умаляет ее роли и значения в объективной действительности. Безопасность не существует в отрыве от общечеловеческой деятельности. Она тесно связана со всеми сторонами жизни общества, главной целью которого является обеспечение своего существования и развития.

Социальная безопасность – это явление, которое включает не просто защиту человека, а, прежде всего, предполагает создание целого комплекса условий для его способности к воспроизводству и совершенствованию жизни посредством взаимонаправленных социальных действий личности, общества и государства. Только при таком подходе к социальной безопасности будут защищены жизненно важные потребности и интересы личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз, гарантирующие поступательное развитие человека, общества и государства.

Понятие «социальная безопасность» появилось в российской гуманитарной науке сравнительно недавно. Однако все больше исследователей социальной политики государства используют его для концептуализации проблем в социальной сфере и обоснования доктрины социальной государственности в России.

Социальная безопасность представляет собой состояние защищенности личности, социальной группы, общности от угроз нарушения их жизненно важных интересов, прав, свобод. В данной связи, социально не защищенные слои становятся носителями угрозы стабильности, а, следовательно, и безопасности, как национальной, так и международной, Все крупные угрозы: коррупция, организованная преступность, терроризм, неконтролируемая миграция, экологические катастрофы – связаны с социальным фоном, который обусловлен эволюцией современного общества. Эти обстоятельства предполагают координацию усилий по созданию институциональной базы социальной безопасности.

Социальная безопасность населения России является важнейшим компонентом (подсистемой) системы национальной безопасности и входит в число базовых положений общественного договора, закрепленного Конституцией РФ. Социальная безопасность предполагает защиту и обеспечение социальных гарантий (институциональной среды) социуму (субъекту) от негативных последствий модернизации экономики и рыночной организации труда в целом.

Если рассматривать социальную безопасность в качестве объекта, то институциональной средой выступает при этом социальное законодательство, особенно в системе социальной защиты и сфере организации труда. Поэтому целесообразно рассмотреть такие индикаторы состояния социальной безопасности как [1]:

- показатели качества жизни – характеристика сферы занятости и безработицы, оценка личной безопасности, гарантии от жизненных и социальных рисков, криминогенность среды, уровень медицинского обслуживания, показатели здоровья, образования и экологической обстановки;
- показатели уровня экономического развития и госбюджета, в том числе размер, доля и распределение социальных расходов;
- показатели социальной структуры общества, включая показатели социального неравенства;
- показатели уровня жизни в целом по стране и отдельно по различным социальным слоям, например, показатели потребления жилищных условий и владения имуществом;

[*] E. Malyk, Ph.D. in political science, professor, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, The Russian Federation, Orel city.

- демографические показатели;

Аргументировано, что государство в современном обществе выступает основным субъектом безопасности. Таковым является и российское государство. Это происходит потому, что под его контролем находятся отношения в обществе, под его контролем находится индивид. Оно формирует систему правовых отношений, систему гарантированных отношений, систему социальных отношений. Оно определяет степень и силу опасности и безопасности всех отношений в обществе. Оно конституирует и элементы безопасности, делает их легитимными.

Индивид со своей стороны формирует так же систему своей безопасности, но это делается с опорой на разработанную государством систему безопасности. Таким образом, социальная безопасность – это не только состояние защищенности, но и общественные отношения, не позволяющие индивидам и государству осуществлять опасные действия. Поэтому государство как носитель особых отношений не позволяет индивидам осуществлять опасные действия в отношении самого себя, индивид – не позволяет осуществлять государству опасных действий как в отношении себя, так и индивида. С обществом происходит то же самое. Разрушение отношений внутри общества равносильно его гибели [2].

Государственная власть признает социальный конфликт в качестве одной из главных угроз национальной безопасности России, что позволяет говорить о социальной безопасности российского народа как важнейшем элементе системы национальной безопасности Российской Федерации. Задача российского государства заключается так же в том, чтобы снизить уровень конфликтности в обществе. Высокий уровень конфликтности в российском обществе пагубно сказывается на становлении системы социальной безопасности. Политика государства, не учитывающая интересы основной массы населения, провоцирует усиление конфликтности в обществе. Государство обязано стимулировать социально-политическую деятельность как механизма предупреждения и разрешения конфликтов. Социальная политика при этом должна получить законодательное закрепление не только посредством определением социальных прав и гарантий, но и посредством разработки закона о социальной политике российского государства, определить и обозначить меру ответственности государства [3].

Всеобщий кодекс безопасности и социальной безопасности может быть представлен в общем виде и только тогда, когда отношения в обществе примут устойчивый характер. Сегодня же можно обойтись теми законами, которые определяют экстремальные действия индивидов и их организаций, а тем самым определены принципы всех отношений всех организаций с государством. Создать общий для всех Кодекс безопасности и социальной безопасности невозможно еще и потому, что та основа, на которой базируется современное российское общество – частная собственность, конкуренция и социальная дифференциация и конфликт – порождает всевозможные угрозы и борьбу как угрозу.

Уровень защищенности государства, то есть национальная или социальная безопасность обеспечивается органами государственной власти, выполняющие функции управления всеми общественными процессами. Деятельность по обеспечению социальной безопасности и ускорению социального развития Российской Федерации включает в себя [4]:

- активизацию социальной деятельности уже существующих государственных, парламентских органов, органов местного самоуправления, научных институтов и иных уже функционирующих организаций в пределах их полномочий для повышения уровня заинтересованности их в социальном развитии общества,
- активизацию творческого потенциала населения по обеспечению социальной безопасности и ускорению социального развития Российской Федерации,
- создание соответствующих федеральных и местных нормативных подзаконных актов.

Задача российского государства заключается так же в том, чтобы в ближайшей перспективе снизить уровень социальной дифференциации. Степень социальной дифференциации должна быть обоснована как ростом производительности труда в обществе, так уровнем развития потребностей индивидов. Снижение степени социальной дифференциации – тот ориентир политики государства в становлении системы социальной безопасности [5].

Социальная безопасность в условиях рыночной экономики обусловлена различными аспектами правового регулирования общественных отношений, возникающими в сфере частной собственности, что предполагает ограничительное интерпретирование права частной собственности с учетом ее социальных функций. К недостаткам в правовом регулировании общественных отношений в сфере частной собственности следует отнести: отсутствие ограничений права частной собственности в пользу общественных интересов (общего блага), недостатки в конституционном регулировании участия народа в управлении государственной собственностью, отсутствие в Конституции РФ указания на место и роль различных форм собственности в обеспечении социальных задач государства.

Учитывая специфику социально-политических и экономических трансформаций российского общества среди приоритетных направлений государственной политики в области обеспечения социальной безопасности следует отметить:

- обеспечение суверенитета и территориальной целостности Российской Федерации;
- подъем экономики страны, проведение независимого и социально ориентированного экономического курса;
- обеспечение воспроизводства социальной жизнедеятельности объектов защиты (человека, общества, государства);
- обеспечение прогрессивного развития объектов защиты, в соответствии с заложенным в них потенциалом;
- обеспечение демографической безопасности;
- обеспечение адаптации объекта социальной защиты к условиям окружающей его среды (экономической, политической, техногенной, социальной);
- обеспечение защиты моральных принципов, обычаев и религиозной жизни, интеллектуальной и информационной безопасности;
- обеспечение безопасности на межличностном, региональном, государственном и международном уровнях; защита территории и образа жизни от внутренних и внешних угроз;
- обеспечение на территории России личной безопасности человека и гражданина, его конституционных прав и свобод;
- укрепление правопорядка и сохранение социально-политической стабильности общества;
- своевременное прогнозирование и выявление внешних и внутренних угроз социальной безопасности России и др.

В заключение следует отметить, что под социальной безопасностью понимается состояние защищенности личности, социальной группы от угроз нарушения ее жизненно важных интересов в области социальных прав и свобод: права на жизнь, на труд и его оплату, на бесплатное или доступное образование, лечение, отдых, гарантированную социальную защиту со стороны государства.

Социальная безопасность является одним из конститутивных принципов общественной жизни, способствуя росту солидарности и уменьшению социальных аномалий, а также выступает амортизатором последствий экономической трансформации.

Россия должна решительно и твердо укреплять свою социальную безопасность, опираясь как на исторический опыт, так и на современный позитивный опыт демократического развития страны.

References

1. Левашов В.К. Глобализация и социальная безопасность // Социологические исследования. 2002. № 3. С. 75-76.
2. Силласте Г. Социальная безопасность личности, общества и государства // Безопасность Евразии. 2000. № 1. С. 40.
3. Соловцов Н.Е., Ловцов Д.А., Сергеев Н.А. Национальная безопасность: базисные аспекты // Стратегическая стабильность. 2010. № 3. С. 96.
4. Минин Б.А. Возвратное право: социальная безопасность и общественное развитие / Междунар.акад.обществ.развития и др. М., 2009. С. 107-108.
5. Рац С.В. Роль государства в становлении социальной безопасности в современной России Автореф. дис. ...канд.полит, наук, СПб., 2004.

STIMULATION OF ECONOMICAL ACTIVITY AS A TOOL OF ENSURING REGIONAL DEVELOPMENT

V. Medvid[*]

Abstract

The article is devoted to stimulating economic activity of enterprises. The author examines the economic factors that have the most positive impact on regional economic development.

Keywords: enterprise, region, stimulating the economy.

Важным условием обеспечения регионального развития является процесс стимулирования хозяйственной деятельности на соответствующей территории. Под стимулированием регионального развития понимается использование соответствующих методов, направленных на обеспечение такого режима функционирования, при котором минимизируются издержки производства и максимизируется возможный доход, а также применение преференций и льгот для субъектов хозяйствования, оказывающих решающее влияние на темпы экономического и социального развития региона. особенно важным стимулирование представляется для привлечения и использования инвестиций, ограниченность которых ощущается постоянно. Исходя из того, что «большая часть факторов, определяющих степень благоприятности инвестиционного климата, действует на региональном уровне, поэтому и политика стимулирования инвестиций в развитых странах является прерогативой местных органов власти» [1, с. 7].

В условиях ограниченности инвестиционных ресурсов модель стимулирования развития регионов должна предполагать: концентрацию ограниченных государственных ресурсов на решение региональных проблем с учетом приоритетов пространственного развития страны и задач территориального развития, формулируемых местными органами власти; обеспечивать стабильность отношений между местными и центральными органами исполнительной власти в вопросах территориального развития; использовать принцип дополнительности, когда государственные ресурсы для решения региональных проблем рассматриваются как дополнительные к ресурсам, аккумулируемым регионом самостоятельно; устанавливать правовую ответственность как центральных, так и местных органов власти за исполнение взятых на себя обязательств по региональному развитию; внедрять партнерские, равноправные отношения между государственными органами власти и органами местного самоуправления в деле совместного решения задач территориального развития; осуществлять стимулирование региональных органов власти для эффективного использования средств с целью развития местных бюджетов; координировать деятельность государственных и местных органов власти по решению проблем территориального развития; сформулировать принципы и определить критерии определения территорий, которым присваивается статус депрессивных, отработать порядок предоставления этого статуса, инструменты государственной и региональной поддержки этих территорий; определять финансовый механизм стимулирования территориального развития в условиях жестких бюджетных ограничений.

Стимулирование регионального развития обеспечивается посредством использования специальных инструментов, которые можно классифицировать следующим образом: экономические ресурсы, нормативно-правовые ресурсы, административные ресурсы. Кроме того, эти инструменты можно квалифицировать соответственно их специфических характеристик: стимулирующие и ограничивающие, прямые и непрямые, активные и пассивные. Например, «к прямым мерам стимулирования относятся: субсидии, льготные займы, налоговые льготы, в том числе за счет разрешения ускоренной амортизации. Основная особенность оказываемой помощи состоит в том, что она предоставляется однократно, а не в виде постоянной финансовой поддержки отдельным предприятиям. Такая помощь должна способствовать структурной перестройке, а не консервации нежизнеспособных предприятий» [2, с. 21]. Косвенные меры должны способствовать общему улучшению инвестиционного климата, что позволяет сокращать масштабы прямой финансовой помощи. Их основа – развитие широко понимаемой хозяйственной инфраструктуры: от дорог до подготовки рабочей силы. Можно выделить следующие меры: создание и модернизация локальной инфраструктуры, необходимой для функционирования различных отраслей хозяйства, развитие сети государственно инфраструктуры (представительств министерств, таможенные и пограничные переходы и пр.) непосредственно в избранном ареале или

[*] Medvid' Viktoria, PhD of Economics, Assistant Professor, Donbas National Academy of Civil Engineering and Architecture, Ukraine.

близ него, проведение научных исследований и создание информационных систем и т.д. [2, с. 23]. Прямые инструменты территориального развития (нормативные акты) влияют только на симптомы проблемы, тогда как непрямые – чаще всего сдерживают или решают саму проблему.

Меры по стимулированию регионального развития основной своей целью предполагают улучшение инвестиционного климата. «...региональные власти должны рассматривать свои шаги по стимулированию деловой и инвестиционной активности, т.е. систему льгот и преференций, проекты развития инфраструктуры, совершенствование нормативно-правовой базы, повышение прозрачности своей деятельности (прежде всего, в налогово-бюджетной сфере и сфере общественных финансов в целом), политику в области образования и подготовки кадров, охраны окружающей среды, борьбы с преступностью и т.д., с точки зрения формирования благоприятного инвестиционного климата в регионе» [3, с. 116]. Обеспечив создание благоприятного климата в регионе, создаются предпосылки для успешного регионального развития, одним из направлений которого может выступать решение приоритетных задач.

Одним из направлений любой стратегии социально-экономического развития территории является стимулирование хозяйствующих субъектов территории, реализующих приоритетные стратегические задачи. В связи с этим необходимо выработать критерии ранжирования субъектов хозяйственной деятельности в зависимости от их участия в территориальном воспроизводственном процессе. В основе предлагаемого подхода лежит принцип сбалансированности потребления хозяйствующим субъектом услуг, финансируемых из бюджета, и степени его финансовых вложений на развитие территории [4, с. 128].

Таким образом, важной составляющей регионального развития выступает его стимулирование. Выбор конкретных форм и методов стимулирования развития регионов полностью зависит от возможностей привлечения необходимых инвестиций: если таких возможностей на региональном уровне недостаточно – выбираются соответствующие меры (прямого и косвенного) воздействия. При этом решающую роль в выборе мер отводится государству как главному участнику экономических отношений (особенно в условиях постоянного дефицита не только инвестиционных ресурсов отдельных субъектов хозяйствования, но и бюджетных ресурсов).

References

1. Маркова Н. Региональная политика как фактор устойчивого развития российской экономики / Н. Маркова, Т. Монахова // Федерализм. 2004. № 2. С. 5-20.
2. Региональная политика, направленная на снижение территориальных, экономических и социальных диспропорций в Российской Федерации: проект концепции // Регион: экономика и социология. 2001. № 1. С. 4-34.
3. Клисторин В.И. Подходы к оценке инвестиционной активности в регионах России / В.И. Клисторин, Д.С. Сандер // Регион: экономика и социология. 2003. № 1. С. 113-32.
4. Гафуров И.Р. Оценка экономического потенциала территории и эффективности мероприятий территориального стратегического программирования // Регионология. 2005. № 1. С. 121-136.

THE SCIENTIFIC APPROACHES TO THE DEVELOPMENT OF MECHANISMS TO ATTRACT INVESTMENT IN LOCAL ECONOMIC DEVELOPMENT

V. Medvid' [*]& *V. Tuboltseva*[**]

Abstract

Examined was the development of the organizational and economic mechanism of attracting investments into the city economy due to different sources.

Keywords: mechanisms of increasing investments, municipal governments, European Union, multi-level governance of the economy.

The system of the city economy in Ukraine is one of the most complex and economically expensive. The problems which sprang in this sphere during an 80-year period were not practically considered. The active state policy in reforming the city economy has begun since 2002 when for the first time according to "The conception of reforming the city economy up to 2010" a possibility of using private enterprises and businessmen to serve the housing fund was admitted. For the year 2011 a considerable part of the housing fund is still in the municipal and state property. The situation is more complex in the system of water supply and water sewerage, heat supply, electrification and gas supply.

All the above spheres are in the monopoly property of large holding companies, and the municipal structures make up agreements on rendering services on their terms, taking their rules of the game.

The most difficult problem in the sphere of the city economy goes to the local authorities. Because of the imperfection of existing system of management they have to look for active mechanisms of attracting investments to the city economy development. That's why the study of the European practice of investing to the communal services, the analysis of the efficiency of different variants such as concession, consignation, municipal loans, private business, public self-regulating organizations, etc. is an important direction of the research and is in practical demand in Ukraine.

Attracting investments in the development of municipal services of cities pay much attention to his scientific publications and literature specialists such as: R. Archibald, M. Newell, R. Newman, I.I. Mazur, D. Shapiro, D. Foridze and domestic authors V.M. Khobta, O. Popov, S. Kravchenko and others.

The purpose of this paper is the development of the organizational and economic mechanism of attracting investments into the city economy due to different sources.

The European Union is the following system, which has the name of Multi-level governance and the European Union. Application of the concept multi-level governance characterizes the changing relationships between actors situated at different territorial levels, both from the public and the private sectors. They governance was first developed from a study of EU policy and then described to EU decision-making more generally. As such, multi-level governance raised new and important questions about the role, power and authority of states.

No other international form of cooperation is characterized by such far-reaching integration as the European Union. This becomes evident by the number and scope of policy areas covered by the European Union and the way policy is developed. The European Union can be characterized by a mix of classic intergovernmental cooperation between sovereign states and far-reaching supranational integration.

The combination of communal decision-making with the wide area of policy areas results in a deep entanglement of the member states' national policy levels with the European policy level. This entanglement is one of the basic principles of the Multi-level governance theory. The multi-level governance theory describes the European Union as a political system with interconnected institutions that exist at multiple levels and that have unique policy features. The European Union is a political system with a European level (European Commission, European Council and European Parliament), a National layer and a Regional layer. These layers interact with each other in two ways: first, across different levels of government (vertical dimension) and second, with other relevant actors within the same level (horizontal dimension).

[*] Viktoria Medvid', PhD of Economics, Assistant Professor, Donbas National Academy of Civil Engineering and Architecture, Ukraine.
[**] Viktoriia Tuboltseva, Master of Economics, Donbas National Academy of Civil Engineering and Architecture, Ukraine.

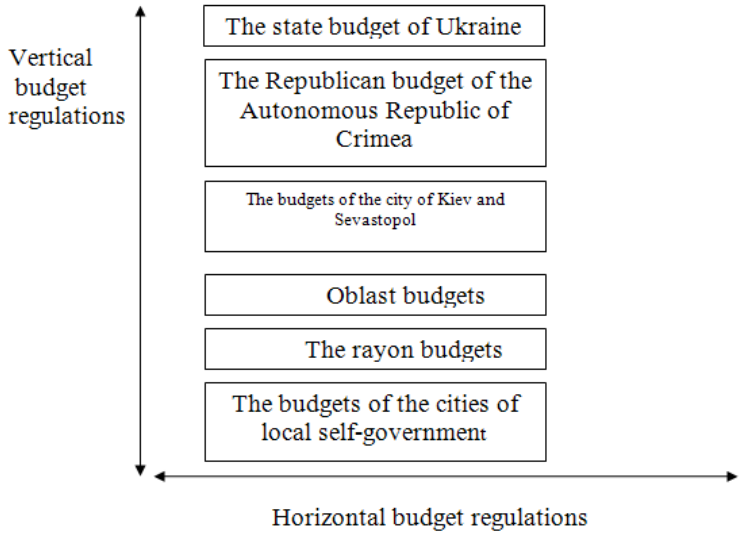
There is a vertical and horizontal dimension of multi-level governance. The “vertical” dimension refers to the linkages between higher and lower levels of government, including their institutional, financial, and informational aspects. Here, local capacity building and incentives for effectiveness of sub national levels of government are crucial issues for improving the quality and coherence of public policy.

The "horizontal" dimension refers to co-operation arrangements between regions or between municipalities. These agreements are increasingly common as a means by which to improve the effectiveness of local public service delivery and implementation of development strategies [10].

Budget regulations scheme (Pic. 1).

The "horizontal" dimension is within the limits of budgets of local government. This is done because that district and regional budgets not have their own income, and are formed by at the expense of the State budget or local budgets.

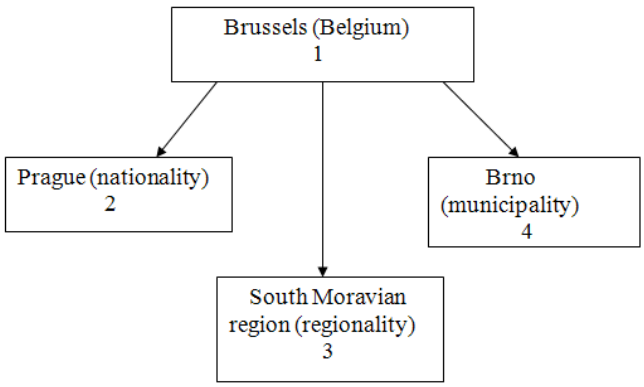
In general, the state of horizontal budget management can be described based on the analysis of the amount of expenditures in the per capita the in directions of the functional classification [4, pp. 67-68].



Pic. 1. Scheme of budget regulations in Ukraine

Based on the experience of the implementation of the financing of countries located in the EU, it can be argued that those countries which are members of the European Union, receive greater advantage than their neighbors country who are not members of the EU (Russia, Ukraine, Georgia and others).

Funds from the European Union are distributed as follows: so, the countries that are in the EU receive additional funding under the program of the EU FP7. At this time the program is designed for 7 years and will be completed only in 2013. The budget of the program for 2007 – 2013 year was 50, 5 billion Euros. This program is based on the achievements of the previous programs and generally aims to create so-called European research field, and also to disseminate the knowledge of Economics and to develop social progress in Europe. Besides of obtaining additional funds from the European Union, the country directly receives funds from the local authorities [9].



Pic. 2. The distribution of funds from the European Union

The financing in Ukraine is carried out through the Kiev (the Ukraine government located there), the money is transferred from Kiev to the regions, and from regions directly to the cities, towns and villages. Ukraine has no additional sources of financing; the financing is carried out only once a year, which, in turn, is mostly negative. As a consequence of the acute lack of funds in the cities with a significant problem, and in General the lack of funds in the budget of Ukraine.

The existing procedure for the receipt of money in the budget of Ukraine, out of date and completely exhausted itself. We need a new integrated approach, which primarily provides for:

1.Conducting of continuous long - and medium-term budget planning, which would become the basis of development of annual budgets;

2.The allocation of the budget policy of the strategic objectives and their consistent implementation;

3.Organic combination of budget planning of the program of social-economic development in General, and investment in particular.

References

1. Piattoni, Simona (2009). "Multi-level Governance: a Historical and Conceptual Analysis". European Integration. 31 2: 163–180.
2. Stein, Michael; Lisa Turkewitsch (2008). "The Concept of Multilevel Governance in Studies of Federalism". paper presented at the International Political Science Association.
3. G. Marks, 'Structural policy and Multi-level governance in the EC' in: A. Cafruny and G. Rosenthal (ed.) The State of the European Community: The Maastricht Debate and Beyond (Boulder 1993) pp. 391-411.
4. I. Bache, Europeanization and Britain: Towards Multi-level governance? Paper prepared for the EUSA 9th Biennal Conference in Austin, Texas, March 31–2 April 2005.
5. Bertrand, Jacques and A. Laliberte eds. (2010). Multination States in Asia: Accommodation or Resistance. Cambridge: Cambridge University Press.
6. Falleti, Tulia (2010). Decentralization and Subnational Politics in Latin America. Cambridge: Cambridge University Press.
7. Hurrell, A. (2007). On Global Order: Power, Values, and the Constitution of International Society. Oxford: Oxford University Press.
8.'Own-Initiative Opinion of the Committee of the Regions on The Committee of the Regions' White Paper on Multilevel Governance', 80th plenary session, 17–18 June 2009.
9. European Parliament resolution of 21 October 2008 on governance and partnership at national and regional levels and a basis for projects in the sphere of regional policy (2008/2064(INI)).
10. 'Own-Initiative Opinion of the Committee of the Regions on The Committee of the Regions' White Paper on Multilevel Governance', 80th plenary session, 17–18 June 2009.

SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF SMALL ENTREPRENEURSHIP AND ITS DETERMINANTS

E. Mezentseva[*]

Abstract

The article is devoted to the topical issue of defining the role of small business in the modern socio-economic space. The definition of the small business in accordance with the Federal law, the place of the small business in the social environment and the economic environment from the point of view of the State and business subjects.

Keywords: indicators of socio-economic efficiency, business objectives.

Оценка тенденций развития малого предпринимательства в современной России и изучение его социально-экономических детерминант характеризуется динамичным нарастанием научного интереса. На государственном уровне и на уровне субъектов РФ проводится активная государственная политика регулирования и стимулирования малого предпринимательства. Разрабатываются программы поддержки малого бизнеса как с прямой финансовой помощью, так и созданием благоприятных условий для развития. Так как очевидным является тот факт, что наличие сильного предпринимательского слоя является важнейшим признаком здоровой и устойчивой экономики.

Эффективное развитие предпринимательства, и частности, малая его форма, обеспечивает достижение баланса экономических и социальных целей развития общества.

В соответствии с Федеральным законом Российской Федерации от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" к субъектам малого и среднего предпринимательства относятся юридические лица, а также индивидуальные предприниматели осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, крестьянские (фермерские) хозяйства, суммарная доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, иностранных юридических лиц, иностранных граждан, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) указанных юридических лиц не должна превышать двадцать пять процентов; средняя численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать ста человек включительно для малых предприятий; среди малых предприятий выделяются микропредприятия - до пятнадцати человек [2].

Мировой опыт показал, что малое предпринимательство в разные времена создавало и сохраняет в настоящее время условия для динамичного экономического развития посредством:

–организационно-технологической мобильности;
–высокого темпа внедрения инноваций;
–активной конкурентной политики;
–рационального управленческого аппарата;
–создания новых рабочих мест;
–быстрой реакции на потребности рынка;
–источник дохода бюджетов разных уровней.

Важную роль малый бизнес выполняет в социальной среде, решает такие ключевые проблемы, как:

1) сокращение уровня безработицы, повышение занятости, что особенно очевидно на субфедеральном уровне;
2) рост оплаты труда в малом предпринимательстве;
3) увеличение производства социально значимой продукции и импортозамещающей;
4) увеличение финансирования региональных социальных программ;
5) развитие инфраструктуры по торговому и бытовому обслуживанию слабо социально защищенных слоев населения.

Это определяет взаимозависимость и взаимообусловленность развития как государства, так и малого бизнеса.

Государство, создавая условия для развития предпринимательства, преследовало следующие основные цели (рисунок 1): повышение эффективности современной эко-

[*] Ekaterina Mezentseva, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Branch FGBOU VPO "Kuban State University", Kropotkin, Russia.

номики за счет развития малого инновационного бизнеса; создание среднего класса малых предприятий, которые являются основой демократического общества; создание новых рабочих мест; повышение уровня жизни населения.

Целью предпринимательских структур является: получение дополнительного экономического эффекта от предпринимательской деятельности; создание условий для его эффективного развития на базе новых технологий, товаров, услуг, разработанных в предпринимательских структурах; получение дополнительных возможностей для поддержания и развития предприятия; социальное положение, престиж.

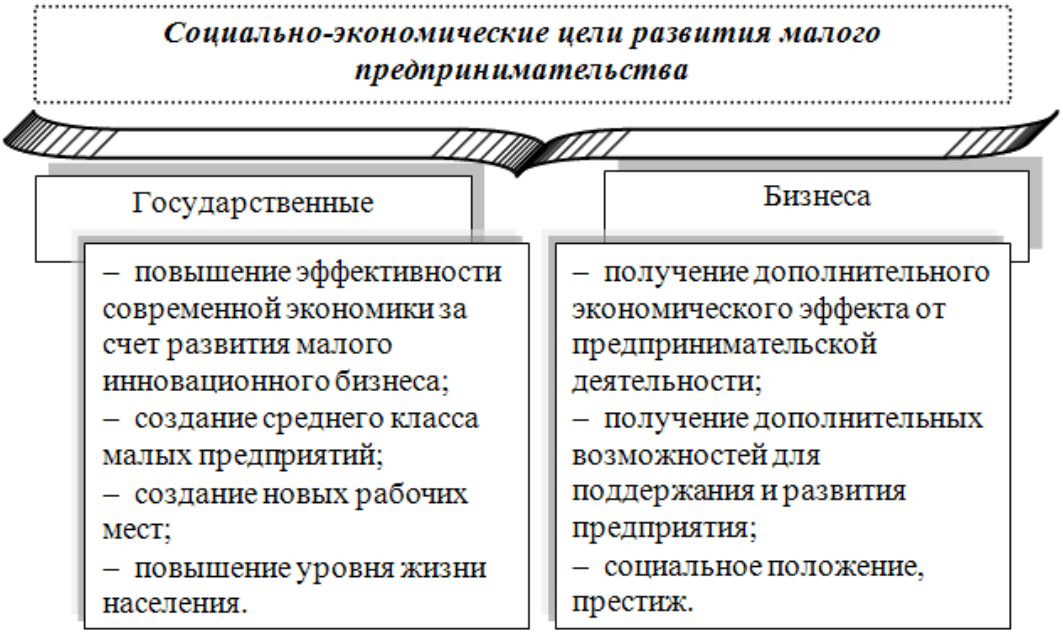


Рис. 1. Социально-экономические цели развития малого предпринимательства

Многие малые создают новые предпринимательские единицы. В.В. Томилов, А.А. Крупанин, Т.Д. Хакунов рассматривая состояние развития предпринимательства на предприятиях отмечают следующие характерные тенденции [1]:

- финансовые ресурсы используются для развития производства;
- новые предпринимательские единицы создаются в основном частными лицами (при участии руководства предприятий);
- кадры недостаточно подготовлены к новым условиям работы, а четкой системы выдвижения, отбора, стимулирование инициативы и новых идей нет.

Чтобы выжить в климате конкуренции, поддерживая свое предприятие на передовом научно-техническом уровне предпринимателю необходимо устойчивое развитие социально-экономического пространства. Отсюда становится очевидным, что для определения путей повышения малого предпринимательства следует понимать ее социально-экономическую детерминацию. Социально-экономическая эффективность включает показатели, характеризующие уровень и качество жизни населения, образование, продолжительность жизни, уровень благосостояния населения, уровень дифференциации доходов, душевой валовой региональный продукт.

References

1. http://www.siora.ru/ru/analytics - Российское агентство по поддержке малого предпринимательства.
2. Российская Федерация. Закон. О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации: федер. закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ // ГАРАНТ-Профессионал http:// www.GARANT.ru.

VARIANCE SWAPS AND FUTURES AS A SEPARATE ASSET CLASS

A. Mishin[*]

Abstract

The explosive growth of volatility-based products in recent years clearly reflects a demand for a traded vehicle which can be used to hedge or to implement a view on volatility. The user base for these products continues to expand from sophisticated trading firms and hedge funds to insurance companies, risk managers, and fundamental investors. To date, OTC variance swaps have accounted for the majority of trading in this field, but, as is shown in this article, variance futures contracts can generate the same volatility exposures as OTC variance swaps with the additional benefits associated with exchange-traded products.

Keywords: volatility, variance swap, S&P 500 index, variance futures.

За последние несколько лет индекс волатильности финансовых инструментов утвердился в качестве самостоятельного класса активов. В частности, использование свопов дисперсий за последнее время резко увеличилось. В недавнем прогнозе журнал «Риски» поместил ежедневный объем свопов дисперсий на основные фондовые индексы в зону действия показателя US$5M vega (или риск изменчивости курса доллара на изменение процентного пункта волатильности). Кроме того, торговля дисперсиями ежегодно почти удваивалась в течение последних нескольких лет.

Наряду с резким нарастанием объема и усложненности доступных волатильных товаров появилась повышенная озабоченность и путаница с тем, как именно инвесторы могут наиболее рационально и эффективно торговать волатильностью. Мы предлагаем обзор концепции дисперсии и волатильности, рассмотрим, как своп дисперсии может быть использован для торговли волатильностью фондовых индексов и проиллюстрируем некоторые преимущества, которые своп дисперсии предлагает по сравнению с другими активами на основе волатильности. Наконец, мы опишем сходства CBOE контрактов фьючерсов на дисперсию со свопами дисперсии OTC.

Волатильность и дисперсия

Волатильность и дисперсия являются показателями уровня изменения цены актива за определенный период времени. Несмотря на то, что волатильность является наиболее часто используемым термином на финансовых рынках и в средствах массовой информации, волатильность актива на самом деле происходит от ее дисперсии. Активы с высокой волатильностью, как ожидалось, более подвижны в процентном соотношении, чем активы с низкой волатильностью.

Одиночный актив также может иметь период низкой волатильности, следующий за периодом высокой волатильности и наоборот. Например, индекс S&P 500 показывает некоторые периоды исторически низкой волатильности в годы, предшествовавшие 2007 году, но его волатильность резко возросла летом того же года. Инвесторы могут использовать свопы дисперсии и другие продукты, основанные на волатильности, чтобы застраховать себя или играть на разнице волатильности с учетом всей шкалы продуктов и времени.

Определение дисперсии и волатильности

В математических терминах, годовая дисперсия актива может быть выражена следующим образом:

$$Variance = 252 \times \left(\sum_{i=1}^{N-1} R_i^2 / (N-1) \right),$$

где $Ri = Ln\ (P_{i+1}\ /\ P_i)$ – это процентный доход активов изо дня i в день i +1 и N – это число наблюдаемых цен.

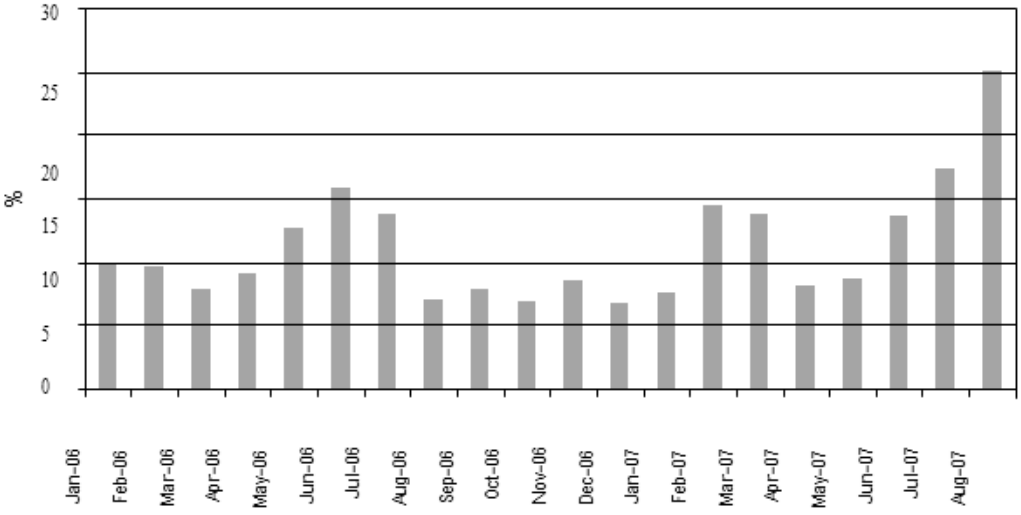
Отметим, что это стандартное определение дисперсии в предположении, что (1) насчитывает 252 торговых дней в году, и что (2) среднесуточная доходность активов равна 0. Последнее допущение – удобное упрощение для того, что обычно называют нулевым средним предположением и имеет сравнительно небольшое влияние на расчеты при условии, что дисперсия активов достаточно высока. Волатильность актива может быть выражена квадратным корнем из ее дисперсии.

[*] Andrey Mishin, Ph.D, Associate Professor, Vladimir State University.

Активы различной волатильности **Рисунок 1**

Источник: Чикагская Торговая Компания

S&P 500 Индекс месячной волатильности **Рисунок 2**



Источник: Чикагская Торговая Компания

Условия дисперсии и волатильности могут технически называться как реализованная дисперсия и волатильность. Тем не менее, некоторые финансовые рынки могут подразумевать, что в перспективе дисперсия отличается от того, что произошло ранее. Ожидания рынков по поводу будущего дисперсий называется подразумеваемой дисперсией. Различие между реализованными и подразумеваемыми дисперсиями является важным компонентом понимания того, как свопы дисперсии и фьючерсы на дисперсию оцениваются на рынке.

Что такое своп дисперсии?

Своп дисперсии – это на самом деле не своп в традиционном смысле. Термин своп обычно относится к структурированному контракту, состоящему из периодических денежных потоков валютных рынков (обычно валютных рынков с фиксированным доходом или иностранных). Свопы дисперсии на самом деле являются форвардными контрактами с выплатами на основе реализованной дисперсии формулирующей фондовый индекс акций. Точнее, выплата по свопу дисперсии определяется по формуле:

*Выплаты = Условная * (Реализованная волатильность-Страйк-дисперсия), Settlement = Notional * (RealisedVariance –Variance Strike)*

Страйк-дисперсия – это фиксированное число, отражающее цену торговли и ожидания рынка, реализованных дисперсий во время появления своп дисперсии. Разница страйк часто определяется как квадратный корень из дисперсии (например, при дисперсии 240,25 страйк дисперсии будет 15,52), чтобы инвесторы могли легко соотнести количество отнесенных на волатильность условий.

Своп дисперсии позволяет покупателю и продавцу увеличить воздействие на изменения дисперсии основных индексов. Участники рынка могут торговать своп дисперсии, чтобы избежать воздействия из других областей бизнеса или чтобы получить прибыль от ожидаемых изменений в дисперсии активов. Далее мы будем рассматривать другие возможности применения свопов дисперсии более подробно.

Альтернативой своп дисперсии является своп волатильности, который имеет выплаты на основе реализованной волатильности:

*Выплаты = Условная * (Реализованная волатильность – Страйк-волатильность), Settlement = Notional * (Realised Volatility – Volatility Strike).*

Тем не менее, свопы волатильности обладают рядом свойств, которые делают их менее оптимальными, чем свопы дисперсии для торговой дисперсии.

Использование свопов и фьючерсов на дисперсию

В принципе, любая компания, которая стремится захеджировать риски или спекулировать на волатильности, может серьезно рассматривать торговые дисперсии либо в виде свопов дисперсии ОТС, либо в виде фьючерсов на дисперсию СВОЕ. Как и другие производные, свопы дисперсии используются для хеджирования рисков. В частности, некоторые компании имеют естественное воздействие волатильности, которое может быть уменьшено на свопы дисперсий.

Одним из наиболее интригующих использований, предлагаемых для свопов дисперсии, является диверсификация инструментов для долгосрочного портфеля акций. Презумпцией является то, что волатильность падения рынков ценных бумаг имеет тенденцию к росту. Если один человек верит, что волатильность отрицательно коррелирует с направленными движениями в более широком фондовом рынке, то можно утверждать, что своп дисперсии будут обладать потенциально ценными характеристиками диверсификации.

Также потенциальными пользователями контрактов на дисперсию в качестве хеджирования могут выступать:

– Инвесторы, стремящиеся застраховать себя от уменьшения ликвидности, так как ликвидность имеет тенденцию к снижению в условиях повышенного уровня волатильности.

– Фонды конвертируемых облигаций, которые, как правило, держат долгосрочные корпоративные конвертируемые облигации и краткосрочные корпоративные акции. Эти средства естественно с долгосрочной волатильностью, поэтому они могут использовать свопы дисперсии в качестве инструмента хеджирования против падения волатильности.

– Страховые компании, которые хотели бы хеджировать часть своих основных бизнес рычагов к волатильности на рынке.

– Компании, торгующие опционами, которые создают значительный риск волатильности (долго- или краткосрочный) и могут использовать свопы дисперсии, чтобы целесообразно компенсировать их воздействие на колебания рынка. Кроме того, данные компании обычно извлекают пользу из более высокой волатильности, поскольку она соотносится с увеличением торговой активности. Участники рынка также могут использовать свопы дисперсии, чтобы получить доступ к рычагам, которые рассматриваются как потенциально прибыльные торговые или инвестиционные возможности. Свопы дисперсии предоставляют прочную позицию в «чистой» волатильности, независимо от других рисков, которые будут сопровождаться стратегией волатильности на опционной основе. Потенциальные торговые стратегии волатильности включают в себя:

– торговлю (долгосрочным) свопом дисперсии по одному индексу или активу по сравнению с (краткосрочным) свопом дисперсии по другому индексу или основному.

– ввод в другой актив (например, покупка одногодичного свопа дисперсии и продажа девятимесячного свопа дисперсии, который фактически является операцией по ожидаемой трехмесячной дисперсии или волатильности за период в девять месяцев).

– торговлю свопами дисперсии на индекс по сравнению со свопами дисперсии на отдельные компоненты этого индекса (дисперсия или корреляции торговли).

Преимущества свопов и фьючерсов на дисперсию

Около 80% участников рынка утверждают, что они торгуют волатильностью с помощью опционов, (или встроенных опционов, как и в случае с фондами конвертируемых облигаций). Общая стратегия для торговли опционами на дельта-нейтральной основе означает, что трейдер будет хеджировать воздействия опционов к базису для того, чтобы изолировать воздействие волатильности. Недостатком этого подхода явля-

ется то, что доходы будут зависеть не только от волатильности рынка, но и от стоимости постоянно хеджируемого портфеля, чтобы ликвидировать направленный риск. Кроме того, чувствительность опциона к волатильности будет уменьшаться в качестве основного отклонения от цены-страйк. Торговая дисперсия устраняет необходимость постоянно повторно застраховывать или балансировать на рынке прямых рисков, так как рынок движется.

Своп дисперсии, в некотором смысле, "естественный" продукт для торговли, учитывая представление или обеспокоенность по поводу волатильности с течением времени. В формуле оценки опциона Блэка-Шоулза существует значение, обозначающее годовую волатильность (или стандартное отклонение) доходности базового актива, который умножается на квадратный корень из времени. Тот факт, что дисперсия является линейной (или аддитивной) во времени, означает, что своп дисперсии относительно легко вычислить даже после первоначальной торговли.

Свопы волатильности не так податливы из-за их зависимости от квадратного корня из времени, они сложнее вычисляются и закрываются. Проверенные свопы волатильности «сохраняют свою историю» таким образом, что не существует проверенных свопов дисперсии. Еще одной причиной популярности свопов дисперсии является та, что они могут быть застрахованы в статическом пути в широком диапазоне обстоятельств с помощью портфеля опционов.

Хотя свопы дисперсии и свопы на волатильность одновременно оказывают воздействие на инвестора, свопы дисперсии легко оцениваются и имеют статическое хеджирование, что делает их текущую дисперсии и волатильность продуктом выбора. Считается, что свопы дисперсии (в отличие от свопов волатильности) составляют более 90% внебиржевого рынка (OTC).

Рынки своп дисперсии

В настоящее время наибольший процент торгов свопами дисперсии по индексу S&P 500 происходит на внебиржевом рынке (OTC). Однако CBOE контракт фьючерса на дисперсию предлагает альтернативное средство для эффективной торговли. Кроме того, CBOE контракты предлагают дополнительные преимущества эффективного определения цены и ликвидацию партнерского риска. Участники CBOE рынка фьючерсов на дисперсию получают выгоду от прозрачности хорошо отлаженного двустороннего рынка, размещенные специалистами фьючерсной биржи CBOE. Контракты имеют гарантию точного и эффективного клиринга через надежную Опционную клиринговую корпорацию (OCC).

Конвенции внебиржевого рынка

Как уже упоминалось выше, формула урегулирования для своп дисперсии OTC определяется как:

Урегулирование = Условная * (Реализованная дисперсия - дисперсия-страйк).

Точная формула для реализованной дисперсии понял, определяется как:

$$Realised\ Variance = 252 \times \left(\sum_{i=1}^{N_a} R_i^2 / N_e \right) \times 100^2,$$

где Na – это фактическое количество дней в период наблюдения и Ne – планируемое количество дней в периоде.

Фактическое и планируемое количество дней может отличаться, если происходит дезорганизация рынка. Например, большинство рынков США были закрыты 11 июня 2004 года, чтобы почтить память бывшего президента Рональда Рейгана.

Закрытие повлияло на число наблюдений по вычислениям реализованной дисперсии (Na), но не повлияло на знаменатель (Ne).

Одним из возможных источников путаницы при сравнении вышеперечисленных значений с нашими значениями реализованной дисперсии является то, что мы делили на N-1, а не N. Причина заключается в том, что знаменатель в нашем основном понятии относится к числу цен, тогда как знаменатель выше относится к числу полученных процентов или доходности. С того момента, как доходность будет меньше, чем число цен, эти значения совпадут.

В рамках конвенции условная сумма своп дисперсии вычисляется таким образом, что если реализованная волатильность движется по одной точке, то выигрыш по своп дисперсии перемещается примерно на согласованных с Вега условных суммах. С того момента как дисперсия становится квадратом волатильности, скорость изменения дисперсии в два раза превышает скорость изменения дисперсии волатильности, которая мотивируется отношением:

$$Variance\ Notional = \frac{Vega\ Notional}{2 \times \sqrt{Variance\ Strike}}.$$

Например, если дисперсия-страйк 16 (в квадрате) и Вега условно составляет 100 000, то условная дисперсия составляет 3,125. Если реализованная дисперсия в период срока действия договора составляет 17, то расчет стоимости контракта составляет:

$$3{,}125 \times \left(17^2 - 16^2\right) = 103{,}125.$$

Фьючерсы на дисперсию CBOE

CBOE контракты фьючерсов на дисперсию предлагают альтернативу свопам дисперсии. Они дают возможность получить те же самые результаты как за дисперсию их коллег в OTC. Эти продукты торгуются на фьючерсной бирже CBOE с ежеквартальными окончаниями срока действия и перечислены в соответствии с фьючерсными символами VT (для трехмесячной дисперсии) и VA (для 12-месячной дисперсии). Цена CBOE контракта фьючерсов на дисперсию при наступлении срока платежа:

$$Realised\ Variance = 252 \times \left(\sum_{i=1}^{N_e - 1} R_i^2 / (N_e - 1) \right) \times 100^2.$$

Как уже упоминалось выше, это значение идентично цене для свопов дисперсии при осознании того, что N цены сопоставляются с доходностью N-1.

Большинство контрактов для фьючерсов CBOE на дисперсию равно 50 долларам США за фьючерсное изменение. Таким образом, в начале периода наблюдения реализованной дисперсии торговля одним контрактом фьючерса на дисперсию эквивалентна торговле 50-долларовой дисперсии условного свопа дисперсии. Это тождество не выполняется один раз при вступлении договора в период наблюдения, так как знаменатель фьючерсного контракта остается фиксированным на протяжении всего периода. Например, торгуя 12-месячным контрактом дисперсии, на половине пути его периода наблюдения, он эквивалентен торговле 25-долларовой дисперсии условно с шестью месяцами до истечения срока действия.

Репликация своп дисперсии с фьючерсами на дисперсию

Для того, чтобы реплицировать своп дисперсии с фьючерсами на дисперсию с той же датой экспирации, вычислим условную дисперсию и дисперсию-страйк, подразумеваемую под ценой фьючерса на дисперсию. Прежде всего, заметим, что, как только фьючерс на дисперсию вступил в период наблюдения, его цена может быть представлена как:

$$Variance\ Future\ Price = \frac{(M-1) \times RUG + (N_e - M) \times IUG}{N_e - 1},$$

где M – число цен, наблюдаемых на сегодняшний день, RUG – это реализованная дисперсия на сегодняшний день, и IUG – это рынок подразумеваемой дисперсии-страйк ко времени, оставшемуся до истечения срока действия контракта. Цены фьючерсов на дисперсию представляют собой средневзвешенную реализованную дисперсию на сегодняшний день и подразумеваемую дисперсию оставшихся за период наблюдений. Реализованная дисперсия, взвешена по числу наблюдений, которые произошли, а подразумеваемая дисперсия, взвешена по числу наблюдений, которые остаются.

Учитывая приведенную выше формулу, можно легко вычислить условную дисперсию и дисперсию-страйк от цены фьючерса на дисперсию:

$$Variance\ Notional\ of\ Future = 50 \times \frac{N_e - M}{N_e - 1}$$

$$Variance\ Strike = IUG = \frac{(N_e - 1) \times Future\ Price - (M-1) \times RUG}{N_e - M}$$

Для иллюстрации этих расчетов рассмотрим пример с использованием 12-месячного фьючерса на дисперсию, истекающего 21 декабря 2007 года (VAZ7) на конец операционного дня 23 февраля 2007 года:

Период наблюдения по этому контракту начался 15 декабря 2006 года и закончился 21 декабря 2007 года, следовательно Ne = 257 за отчетный период.

По состоянию на день примера M было равно 46 ценам. RUG в этот день был равен 47,43 или $6{,}89^2$. (RUG для активного 12-месячного фьючерса на дисперсию доступного на Bloomberg с тикером RIK с истечением срока действия в марте, RIU с истечением срока действия в июне, RTJ с истечением срока действия в сентябре и RZW с истечением срока действия в декабре).

Фьючерсы закрыли по 153,00 или $12{,}37^2$.

Используя эти данные, дисперсия-страйк может быть вычислена как:

$$Variance\ Strike = \left(\frac{(257-1)\times 153.00-(46-1)\times 47.43}{257-46} \right)$$
$$= 175.51 = 13.25^2.$$

Условная дисперсия за фьючерс равна 41,02. Если мы хотим реплицировать своп дисперсии с тем же истечение срока договора и 100.000 условной Вега, условная Вега того же свопа равна 3774,10. Таким образом, мы будем торговать примерно 92 контрактами для репликации свопа дисперсии.

Разделение фьючерсов на дисперсию (разделение облигации на две части: одна выплачивает проценты, другая основную сумму облигации; обе стороны продаются разным инвесторам)

Одним из основных преимуществ, которые свопы дисперсии предлагают больше, чем другие основанные на волатильности продукты, является то, что дисперсия аддитивна, это означает, что несколько контрактов фьючерсов на дисперсию могут быть разделены. Механику разделения фьючерсных контрактов лучше всего можно проиллюстрировать на примере.

Пусть в предыдущем примере, вместо торговли свопом дисперсии, который истекает 21 декабря 2007 года, мы хотим торговать контрактом, который истекает 19 декабря 2008 года. Мы можем сделать это путем объединения позиций как 12/07 (VAZ7) так и 12/08 (VAZ8) фьючерсных контрактов. Ключ в том, чтобы признать, что VAZ8 контракт истекает в реализованную дисперсию от 21 декабря 2007 года по 19 декабря 2008 года. Если мы вернемся к 23 февраля 2007 года, как в нашем предыдущем примере то:

VAZ7 контракт будет 257-46 = 211 оставшихся наблюдений.

VAZ8 контракт будет иметь все 252-1 = 251 оставшихся наблюдений.

Цена закрытия VAZ8 на дату примера была 253,50 или $15{,}92^2$.

Теперь мы можем вычислить условную дисперсию и дисперсию-страйк контрактов на разделение как средневзвешенные отдельные контракты:

$$Variance\ Notional = \frac{211\times 41.02+251\times 50}{211+251} = 45.90$$

$$Variance\ Strike = \frac{211\times 175.51+251\times 253.50}{211+251} = 217.88 = 14.76^2$$

Таким образом, если мы хотим реплицировать своп дисперсии с 100.000 условным Вега, желаемая дисперсия условного разделения составит 3387,53. Таким образом, мы будем торговать 73,81 разделениями для репликации свопа дисперсии, что приведет к 34 из VAZ7 контрактов и 40 VAZ8 контрактов.

Взрывной рост продуктов, основанных на волатильности, в последние годы четко отражает спрос на торгуемые средства, которые могут быть использованы для хеджирования или осуществления оценки волатильности. Пользовательская база для этих продуктов продолжает расширяться от сложных торговых фирм и хедж-фондов до страховых компаний, риск-менеджеров, и основных инвесторов. На сегодняшний день OTC свопы дисперсии составляют большинство торгов в этой области, однако, CBOE контракты фьючерсов на дисперсию могут создавать одинаковые воздействия волатильности как OTC свопы дисперсии с дополнительными преимуществами, связанными с биржевыми продуктами.

References

1.Lewis Biscamp and Tim Weithers, Variance swaps and CBOE S&P 500 variance futures // http://cfe.cboe.com/education/finaleuromoneyvarpaper.pdf.

METHODOLOGICAL PROBLEMS OF THE STUDY OF THE PHENOMENON OF «FINANCIAL LITERACY OF THE POPULATION»

D. Moiseeva[*]

В 2009 году увидела свет Национальная программа повышения уровня финансовой грамотности населения Российской Федерации. Основной целью этой программы является развитие человеческого потенциала, повышение уровня благосостояния и финансовой безопасности граждан России, повышение долгосрочного инвестиционного спроса и укрепление стабильности финансовой системы через резкое повышение эффективности домохозяйств в принятии финансово-экономических решений за счет кардинального повышения уровня финансовой грамотности населения, внедрения массовых эффективных стереотипов принятия экономических решений гражданами России [6]. С целью выявления эффективных способов достижения обозначенных в национальной программе задач был запущен пилотный проект программы «Содействие повышению уровня финансовой грамотности и развитию финансового образования в Российской Федерации», разработанной Министерством финансов РФ. Этот проект реализуется в Волгоградской, Калининградской и Тверской областях. После того как в этих субъектах Федерации появятся конкретные результаты, готовые продукты и схемы, программа получит всероссийский характер.

Для эффективного решения проблемы повышения уровня финансовой грамотности необходима постановка целого ряда теоретических и практических задач. Основополагающей из которых является определение понятия «финансовая грамотность». На сегодняшний день понятие «финансовая грамотность» скорее «ощущают», воспринимают как данность, но не дают четкого определения. Нельзя не согласиться с мнением Л.Ю. Рыжановской, что России проблему повышения финансовой грамотности рассматривают не как строго научную, а скорее как ускоренный переход к копированию зарубежных подходов к ликвидации безграмотности [9].

Власти стран Европы и США пришли к осознанию проблемы повышения финансовой грамотности несколько раньше, чем в России. Ими накоплен несколько больший опыт в этой сфере.

Национальный фонд исследований в сфере образования (National Foundation for EducationalResearch, NFER, UK) определяет финансовую грамотность как умение выдвигать информированные суждения и принимать эффективные решения в отношении использования и управления деньгами [2]. В соответствии с определением Управления по регулированию и надзору в сфере финансовых услуг Великобритании (UK Financial Services Authority – FSA), финансовая грамотность (компетенция) предполагает способность людей жить по средствам, следить за состоянием своих финансов, планировать свои будущие доходы и расходы, особенно пенсию, правильно выбирать финансовые продукты и разбираться в финансовых вопросах [10, с. 9].

Правительство США создало Комиссию по финансовой грамотности и образованию (Financial Literacy and Education Commission) и специализированный интернет-ресурс, а также Консультативный Совет по финансовой грамотности при Президенте США. В докладе Консультативного совета по финансовой грамотности финансовая грамотность определена как «умение эффективно использовать знания и навыки по управлению финансовыми ресурсами для достижения финансового благополучия» [10, с. 12].

Луис Витт из Института социально-финансовых исследований определяет финансовую грамотность как «умение читать, анализировать, управлять и выделять те финансовые условия, которые влияют на материальное благополучие. Это включает в себя способность различать варианты финансовых решений, обсуждать денежные и финансовые вопросы без дискомфорта, строить планы на будущее, и грамотно реагировать на события, которые влияют на повседневную жизнь с финансовой точки зрения, в том числе события в мировой экономике» [4, с. 6].

ОЭСР определяет финансовую грамотность как понимание финансовых продуктов и, вследствие этого, осознание финансовых рисков и возможностей, принятие информированных решений, возможность обратиться за советом к профессиональному консультанту [1].

Итак, в отношении определения понятия финансовой грамотности есть несколько подходов. Первый оперирует понятием именно грамотности (financial literacy), второй – финансовой компетентности (financial capability). Грамотность делает акцент на знаниях, компетентность – на применении знаний на практике. Акцент на измерении финансовой грамотности делается в проекте ОЭСР, тогда как Всемирный банк в настоящее время проводит исследование по обоснованию универсальной модели измерения уровня финансовой грамотности в странах с различным уровнем дохода, используя методику измерения финансовой компетентности [8, с. 69].

[*] Darya Moiseeva, Senior lecturer, Volgograd State Technical University, Russia.

Из-за специфики плановой экономики советская экономическая и социологическая наука не оставила серьезных разработок в этой области. Финансовая грамотность как научная проблема заинтересовала отечественных исследователей лишь в связи с реформированием экономики и переходом к рыночным отношениям. Скорее даже явилась следствием тяжелых последствий этого перехода. Обострение проблемы финансовой безграмотности населения привлекло к себе внимание руководства страны и привело к появлению работ российских авторов. В этих работах встречаются различные определения финансовой грамотности.

Первые определения финансовой грамотности в России были предложены специалистами Национального агентства финансовых исследований (НАФИ). По заказу Всемирного банка ими было проведено исследование уровня финансовой грамотности населения России (2008 год). Целью данного исследования являлось изучение реального уровня финансовой грамотности населения, его знаний и навыков управления личными денежными средствами, как в целом по России, так и по отдельным социально-демографическим группам, а также выявление потребности в получении знаний и навыков управления личными финансами.

Определение и операционализация понятия были сделаны на основе данных экспертных интервью. Основным выводом после проведения интервью с представителями компаний и организаций, работающих на рынке финансовых услуг для населения, был вывод о том, что финансовая грамотность включает в себя три основных компонента – во-первых, это установки, во-вторых, знания о финансовых институтах и предлагаемых ими продуктах, и, в-третьих, навыки их использования.

Причем наиболее важной является именно первая часть – установки – которые являются базисом финансовой грамотности. Именно они отвечают за формирование у индивида потребности в финансовых услугах и обеспечивают понимание последствий своих действий. Речь идет о формировании культуры финансового поведения, которая начинается с планирования семейного бюджета, причем на длительную перспективу, и выработки стратегии реализации потребностей жизненного цикла.

Необходимые знания должны включать: понятие риска и доходности, инфляции, принципы и схемы функционирования финансового рынка, понимание природы и функций финансовых институтов, инструментов, понимание границ ответственности финансовых институтов перед клиентами и клиентов перед финансовыми институтами, владение минимальным финансовым словарем и т.п.

Необходимые навыки: умение искать и находить информацию о рынке, привычка следить за основными показателями рынка, умение читать договор и понимать содержащуюся в нем информацию, сравнивать между собой предложения различных компаний, умение подавать претензию или жалобу в том случае, если его права нарушены, и т.п.

Впоследствии специалистами НАФИ было выполнено исследование «Критерии финансовой грамотности населения и пути её повышения». В результате они сформулировали следующее определение финансовой грамотности: «знание о финансовых институтах и предлагаемых ими продуктах, а также умение их использовать при возникновении потребности и понимание последствий своих действий» [7].

В концепции национальной программы повышения уровня финансовой грамотности населения Российской Федерации под финансовой грамотностью населения понимается способность граждан России:

- эффективно управлять личными финансами;
- осуществлять учет расходов и доходов домохозяйства и осуществлять краткосрочное и долгосрочное финансовое планирование;
- оптимизировать соотношение между сбережениями и потреблением;
- разбираться в особенностях различных финансовых продуктов и услуг (в том числе инструментов рынка ценных бумаг и коллективных инвестиций), иметь актуальную информацию о ситуации на финансовых рынках;
- принимать обоснованные решения в отношении финансовых продуктов и услуг и осознано нести ответственность за такие решения;
- компетентно планировать и осуществлять пенсионные накопления [6].

Официальный документ трактует понятие «финансовая грамотность» как набор компетенции в сфере управления финансами. Государство пытается объяснить населению, что тот уровень социальной ответственности, который был при плановой экономике, в условиях рынка оно не способно обеспечить. Гражданам необходимо научиться самим обеспечивать себя, а государство выступит лишь в роли координатора.

Основным недостатком этого определения является отсутствие в нем четких индикаторов уровня финансовой грамотности, измерение которых легко обеспечить социологическим исследованием. Заданы лишь векторы, на основе которых необходимо разработать критерии оценки. С помощью этих критериев должно быть удобно отслеживать изменение исследуемого феномена во времени и оценивать эффективность различных программ финансового образования.

Проблемы финансовой грамотности часто рассматриваются вместе с проблемами финансовой культуры населения, поскольку, как пишет Т. А. Аймалетдинов: «Близкое по значению понятие «финансовая грамотность» рассматривается как составная часть финансовой культуры и представляет собой уровень финансовых знаний, умений и навыков, а также личностных качеств человека, позволяющих ему сознательно принимать финансовые решения» [3].

Л.Ю. Рыжаковская предлагает рассматривать финансовую грамотность как элемент человеческого капитала. «Финансовая грамотность - это неотделимая от человека способность сознательно участвовать в общественном воспроизводстве в качестве инвестора, которая при разумном и ответственном подходе к выбору финансовых инструментов должна генерировать доход или, по крайней мере, обеспечивать финансовую стабильность носителю знаний» [9, с. 16]. По ее мнению финансово грамотный человек – это человек со сформированным экономическим мышлением, способный действовать в ситуации выбора, сознающий собственную ответственность и разделяющий общественные ценности [9, с. 18].

Выше изложенное позволяет сделать вывод, что категория «финансовая грамотность» представляет собой многообразие неоднозначных и специфических характеристик, а разнообразие подходов к определению указывает на необходимость получения универсального определения.

Приведенные точки зрения исследователей позволяют нам сделать заключение о том, что под «финансовой грамотностью» целесообразно понимать способность человека принимать решения, основанные на финансовых знаниях, навыках и направленные на обеспечение его собственного финансового благосостояния.

На территории Волгоградской области регулярно проводятся исследования уровня финансовой грамотности населения. Выводы не утешительны: население региона характеризуется низким уровнем финансовой грамотности и низким материальным уровнем [5, 11]. Оценить результаты развертываемой программы повышения финансовой грамотности пока нет возможности. Она реализуется только второй год, изменений в финансовом поведении (как декларируемом, так и фактическом) целесообразно ожидать на более значительных периодах наблюдений. Хозяйственные действия человека характеризуются значительной укорененность этих действий в социальной структуре.

В ходе исследований по оценке уровня финансовой грамотности населения возникла сложность на этапе интерпретации полученных результатов. Из-за специфики российских условий далеко не все проявления финансовой активности населения можно оценить однозначно: положительно или отрицательно. Например, если у человека нет вклада в банке, то причиной может быть как недостаточный уровень дохода, так и отказ от пользования данным инструментом из-за отрицательных реальных процентных ставок по депозитам или представления о высоком риске системного кризиса банковской системы. В первом случае можно говорить о финансовой безграмотности (неумении и нежелании откладывать денежные средства на «черный день»), во втором – о финансовой грамотности (отказ от использования неэффективного инструмента). Вопрос встал в не проработанности теории: что такое финансовая грамотность? Что такое рациональное финансовое поведение? Введение понятия «финансовая грамотность» осложняется отсутствием понимания «рационального финансового поведения». Также нельзя забывать об отсроченности оценки эффективности финансовых решений. Например, эффективность стратегий пенсионных накоплений можно будет оценить только после выхода на пенсию современной молодежи, а это период длительностью 20–30 лет.

Еще одна методологическая проблема наполнения понятия «финансовая грамотность» была поднята Шевяковым М.Ю., который выделили три уровня финансовой грамотности: профессиональный, общеэкономический и обывательский [3, с.40]. Какой уровень принять за достаточный при определении финансово грамотного человека? Здесь тоже необходимо серьезное теоретическое обоснование, без которого, на наш взгляд, невозможна масштабная программа повышения финансовой грамотности населения.

References

1. Improving Financial Literacy. Analysis of Issues and Policies. OECD. 2005. [Электронный ресурс] – Режим достапа: //http://www.oecd.org/document/28/0,3343, en_2649_15251491_35802524_1_1_1_1,00.html. [Дата обращения 16.11.2012].
2. Measuring Financial Capability: an Exploratory Study. Financial Services Authority. 2005. [Электронный ресурс]. URL: //http://www.fsa.gov.uk/pubs/consumer-research/ crpr37.pdf.
3. Аймалетдинов. Т. А. Роль муниципальной информационной среды в формировании финансовой культуры населения // Материалы III Всероссийского социологического конгресса. М., 2008. Систем. требования: Adobe Acrobat Reader. URL:http://www.isras.ru/abstract_bank/1217593630.pdf [Дата обращения: 10.10.2012].
4. Гид по финансовой грамотности/ кол.авторов. М.:КНОРУС, ЦИПСиР, 2010. 456 с.

5. Дулина, Н. В. Финансовое поведение жителей Волгограда (по итогам прикладного социологического исследования) / Н. В. Дулина, В. В. Токарев // Бюджет и финансы, 2009. № 3 (5). С. 44–50.
6. Концепция Национальной программы повышения уровня финансовой грамотности населения Российской Федерации [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.fcsm.ru/common/upload/Kontseptsiya.doc [Дата обращения: 15.11.2012].
7. Критерии финансовой грамотности населения и пути её повышения. Отчёт по результатам исследования [Электронный ресурс] / Национальное агентство финансовых исследований (НАФИ). Режим доступа: moneybasics.ru/files/doc/criteria_fin_literacy.doc [Дата обращения 14.11.2012].
8. Кузина, О. Е. Финансовая грамотность россиян (динамика и перспективы) // Деньги и кредит. 2012. №1. С. 68-72.
9. Повышение уровня финансовой грамотности – накопление в обществе человеческого потенциала // Экономика мегаполисов и регионов. 2010. № 3. С. 12-21.
10. Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика / А.В. Зеленцова, Е.А. Блискавка, Д.Н. Демидов. М.:ЦИПСиР, КНОРУС,2012. 112 с.
11. Шевяков М. Результаты проведения научно-исследовательских работ по методологической разработке индикаторов финансовой грамотности населения [Электронный ресурс]/ М. Шевяков// Бюджет и финансы. 2011. № 3-4 (13-14). С. 40-44. Режим доступа: http://volgafin.volganet.ru/export/sites/volgafin/folder_4/folder_4/downloads/gurnal_BiF_No3-4_2011_razdel_finansovaya_gramotnost.pdf (дата обращения 16.11.2012)

APPLICATION OF THE DIAGNOSTIC ANALYSIS OF EMPLOYMENT IN THE PROCESS OF INSTITUTIONAL REFORM AND REGULATION OF THE LABOR MARKET

L. Moshkova[*] & M. Zubakova[**]

Abstract

The article is devoted to the problem of sustainable economic growth through productive employment. Much attention is given to the Diagnostic analysis of employment.
Use of diagnostic analysis in RB revealed the relationship, interaction parameters such as: the proportion of people of working age, the level of economic activity, employment, and labor productivity.
The following conclusions are drawn: implementation of the employment policy in its entirety possible if institutional approach based on social partnership; promote the development of small business contributes to sustainable growth through the mechanism of self-employment.

Keywords: Productive employment, institutional approach, diagnostic analysis, social partnership, lack of productive employment, sustainable economic growth.

Человеческие, кадровые ресурсы, рабочая сила является не только результатом и итогом роста, но и рассматриваются как источник устойчивого роста. Кадровые ресурсы обеспечивают устойчивый рост через продуктивную занятость. Дефицит продуктивной занятости исчисляется путем суммирования численности безработных и работающих бедных. Диагностический анализ занятости, представленный Международной организацией труда, позволяет охватывать широкий круг взаимно – пересекающихся факторов, структурировать, ранжировать их, выявить ключевые ограничения тормозящие рост, не смотря на увеличение рабочих мест. Использование диагностического анализа в РБ позволило выявить взаимосвязь, взаимовлияние таких параметров как: доля населения в трудоспособном возрасте, уровень экономической активности, уровень занятости, производительность труда. Реализация политики занятости в полном объёме возможна при условии институционального подхода на основе социального партнерства. Содействие развитию малого предпринимательства способствует устойчивому росту через механизм самозанятости.

Задачей в области развития является сокращение дефицита продуктивной занятости и достойного труда, вплоть до окончательного его устранения путем количественного роста занятости и улучшения ее качества. Акцент на количественные характеристики, в противовес качественным аспектам, зависит от природы предварительно установленных причин и видимых проявлений дефицита продуктивной занятости, а также от темпов прироста рабочей силы [1].

Для подавляющего большинства людей и семей основным и самым важным источником дохода является вознаграждение за труд. Доходы от капитала и земельной или иной ренты составляют основной источник дохода лишь для ограниченного числа людей. Бюджетные трансферты могут и должны представлять собой главную форму материальной поддержки наиболее уязвимых групп населения, играя тем самым важную роль в перераспределении доходов в обществе, оставаясь при этом сугубо дополнительным фактором по отношению к доходам от трудовой деятельности. Действительно, фундаментальная важность продуктивной занятости и достойного труда для ликвидации бедности была однозначно признана международным сообществом как достижение полной и продуктивной занятости и достойного труда для всех, включая женщин и молодежь, была утверждена в 2007 году в качестве третьей задачи для достижения общей цели – ликвидации нищеты и голода [1].

Процесс диагностики можно сравнить с использованием делительной воронки. Захватив в сферу анализа на первом этапе широкий круг зачастую взаимно пересекающихся факторов, структурированный процесс по ранжированию, устранению и распутыванию цепочек следствий и причин ведет к постепенному сужению фокуса исследования и к выявлению ключевых ограничений, тормозящих рост с увеличением числа рабочих мест для всех.

Первым шагом является анализ современных условий, состояния и динамики занятости и развития экономики. Целью данной части анализа является становление

[*] Larisa Moshkova, assistant professor, the branch of federal state budgetary educational establishment of higher vocational training «Ufa State Aviation Technical University» in Kumertau, Russia.
[**] Marina Zubakova, master, the branch of federal state budgetary educational establishment of higher vocational training «Ufa State Aviation Technical University» in Kumertau, Russia.

основ дальнейшего анализа через фиксацию и осознание специфически становых характеристик развития и ситуации с занятостью.

Вторая и третья часть могут быть структурно показаны следующей формулой:

Gt = St * At * Et * Pt

$$\frac{ВВП_t}{Население\ t} \quad \frac{Население\ труд.возраста_t}{Население} \quad \frac{Рабочая\ сила\ t_t}{Население\ труд.возраста_t} \quad \frac{Занятость\ t_t}{Рабочая\ сила_t} \quad \frac{ВВП_t}{Занятость_t}$$

Другими словами, изменение величины ВВП на душу населения

1. Доля населения в трудоспособном возрасте, St
2. Уровень экономической активности, At
3. Уровень занятости, Et
4. Производительность труда, Pt

Во второй части дается описание основных характеристик динамики и структуры рабочей силы и занятости (как отражение ситуации по первым трем компонентам вышеуказанной формулы), а также доходов, неравенства и бедности[1].

Третья часть представляет собой анализ состояния и степени развития экономических структур, наличие природных ресурсов, а также динамики роста экономики и занятости, и производительности труда (отражающей последний компонент формулы) [1].

Целью диагностического анализа занятости является сбор данных в рамках процесса последовательного и структурированного наращивания знаний, расширения политики и действий, обеспечивающих стимулирование продуктивной занятости на основе включающего роста экономики с упором на создание рабочих мест. Эта цель может быть достигнута только путем широкого вовлечения в рамках процесса наращивания знаний всех тех, кто занимается переводом знаний в политики, и тех, кто отвечает за осуществление такой политики и связанных с ней практических действий.

В последнее докризисное десятилетие с 2000 по 2008 годы экономическое развитие Республики Башкортостан характеризовалось устойчивой динамикой роста.

Объем валового регионального продукта за этот период увеличился почти в 2,0 раза и составил по итогам 2008 года 743,1 млрд. рублей [3].

В 2009 году Республика Башкортостан в числе других регионов страны испытала негативное влияние последствий мирового финансового-экономического кризиса. Вместе с тем в результате эффективной реализации антикризисных мер удалось не только смягчить влияние кризисных явлений, но и продолжить активное развитие, сохранить лидирующие позиции Республики Башкортостан в стране. Снижение объема валового регионального продукта в Республике Башкортостан за 2009 год не превысило 1,0% при среднероссийском падении на 7,8%.

Динамика социально- экономического развития Республики Башкортостан в 2010 году характеризовалась восстановительными процессами. По основному индикатору экономического развития – валовому региональному продукту по итогам 2010 года республика вышла оценочно на прирост в 4,0%.

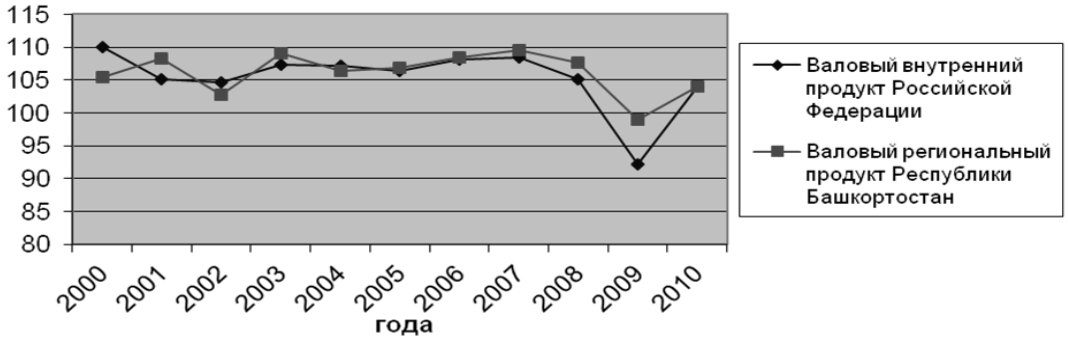


Рис. 1. Динамика темпов Валовоговнутреннего продукта Российской Федерации и валового регионального продукта Республики Башкортостан за 2000-2010 годы

В условиях новой России региональный рынок труда каждого субъекта имеет свои особенности и проблемы. Главными индикаторами его оценки являются уровень безработицы и напряженность на рынке труда. Все субъекты России поделены на пять групп: первая группа с уровнем безработицы до 1%; вторая – от 1% до 2%; третья – от 2% до 3%; четвертая – от 3% до 5%; пятая – свыше 5%. [4]

В целях объективной оценки ситуации на региональных рынках труда, в соответствии с Законом РФ «О занятости населения в Российской Федерации», Правительство

Российской Федерации приняло постановление от 21 ноября 2000 г. №875 «О правилах отнесения территорий к территориям с напряженной ситуацией на рынке труда», которым определяется порядок проведения этой работы.

Основными критериями оценки являются шесть показателей:

1) уровень занятости населения;

2) уровень общей безработицы;

3) уровень регистрируемой безработицы;

4) доля длительно безработных;

5) доля работающих неполное рабочее время и находящихся в административных отпусках по инициативе администрации (по крупным и средним организациям);

6) коэффициент напряженности на рынке труда.

Среди зарегистрированных безработных граждан 42,2% (42,6% – в прошлом году) составляли лица, имеющие начальное профессиональное и среднее общее образование, 50,3% (49,6%) – лица с высшим и средним профессиональным образованием [5].

По состоянию на 1 октября 2011 г. в составе безработных граждан доля уволенных по собственному желанию составила 44,9% (на 1 октября 2010г. – 41,1%), а доля уволенных в связи с ликвидацией организации, либо сокращением численности или штата работников – 27,1% (30,5%).

За 9 месяцев 2011г. снято с учета 62,5 тыс. безработных граждан, из них:

— трудоустроено – 28490 человек (45,5%);

— назначена трудовая пенсия – 1892 человекам (3%);

— приступили к профессиональному обучению – 8164 человека (13,1%);

— снято по другим причинам – 24007 человек (38,4%) [5].

Продолжительность периода безработицы в среднем по республике на 1 октября 2011г. по сравнению с прошлым годом уменьшилась и составила 5,4 месяца (на 1 октября 2010г. – 5,7 месяца), у молодежи – 3,9 месяца (4,1), у женщин – 5,8 месяца (5,5), у инвалидов – 5,3 месяца (5,4). Более 1 года состояли на учёте в органах службы занятости 7,8% безработных граждан (в прошлом году – 9,6%).

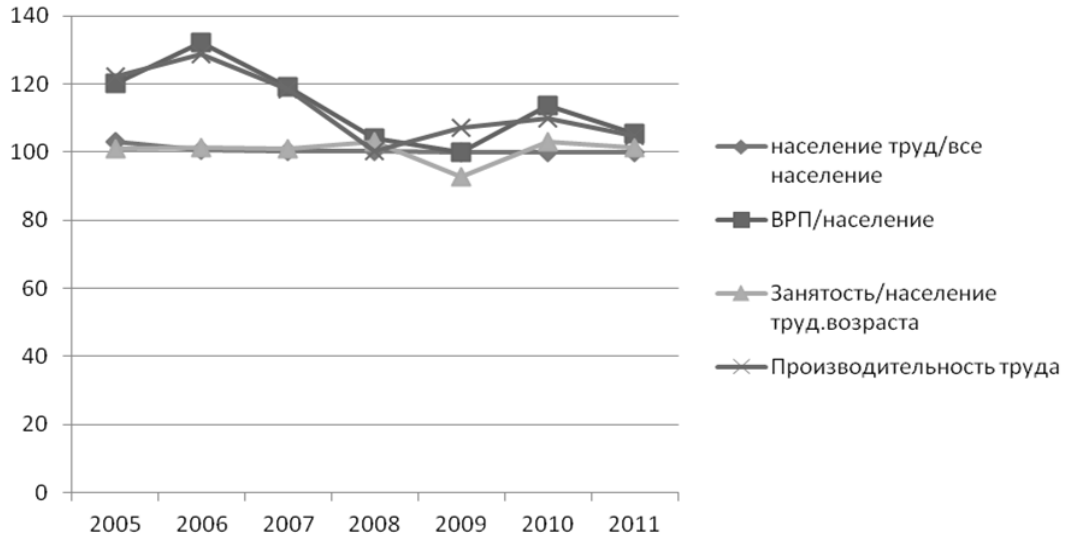


Рис. 2. Диагностика занятости по Республики Башкортостан

Как показывает диагностический анализ (см график 2), смягчение темпов падения в 2009 году связанно с ростом производительности труда, который явился результатом реализации ряда инвестиционных проектов, например «Салаватнефтеоргсинтез», проект «ВИСБКРЕКИНГ», ОАО «Нефтеперерабатывающий завод», ОАО «Уфимский Нефтеперерабатывающий Завод» и т.д. Падение показателя ВРП на душу населения было бы существенным, так как доля занятых в трудоспособном населении резко снизился.

В годы, предшествующие кризису динамика роста ВРП на душу населения совпадает с динамикой роста производительности труда. Динамика двух других показателей: доля занятых в трудоспособном населении и доля трудоспособного населения в общей численности совпадали и оставалась на одном уровне. В послекризисные годы динамика ВРП на душу населения опережает рост производительности труда как раз в результате роста показателя занятости. В 2010 году проявился эффект реализации государственной политики занятости.

Реализация политики занятости в полном объеме возможна лишь при условии институционального подхода на основе социального партнерства, совместных усилий и согласованных действий законодательных и исполнительных органов власти, заинте-

ресованных министерств и ведомств, органов местного самоуправления, общественных организаций, работодателей всех форм собственности, службы занятости населения республики.

References

1. Per Ronnas "Conceptual and methodological foundations of diagnostic analysis of employment."
2. Statistical data of the Department of the State Employment Service of the Republic of Bashkortostan.
3. http://www.bashinfo.ru.
4. http://www.bashzan.ru.
5. http://bashkortostan450.ru.

PRECONDITIONS OF FORMING AN INNOVATIVE ECONOMY MODEL IN UKRAINE IN THE CONTEXT OF INTERNATIONAL COMPARISONS

O. Nevdakha[*]

Abstract

The importance of the formation and functioning of effective government policy aimed to the creation and development of innovative economy model has been considered in the article. The legislative framework and development trends for the Ukrainian innovative enterprises, compared with other countries have been considered in the article. Ways of use the levers of government support for innovation development in Ukraine on the analysis of the positive developed countries experience basis in this field have been determined.

Keywords: innovative economy model, innovation activity, innovative policy.

Transition to an innovative model of the economy is an objective process caused by rapid development of the science and technology in all economic areas during the last decades. Countries failure to implement the restructuring of the economy by the new technological structure impedes its development and leads to economic deterioration.

The issue of conditions, trends and consequences of the innovation economy model studied in the works of such scholars as J. Bazhal, I. Dashkovskyj, L. Krivenko, T. Zadnipryana, T. Nahachewsky and others. Though nowadays, it is still relevant to the establishment of adequate and effective political determinants of Ukraine intellectual economy model on the international comparisons basis.

The purpose of this article is to reveal the political conditions which contribute to transition Ukraine to development of innovative economy model in the context of international comparisons.

Formation of the innovation economy requires substantial financial resources; in this case the preferences from the innovative models receive especially rich countries. For emerging economies, the achievement of these preferences depends on the effective innovation policy of occlusive type that is in the public stimulating, progressive structural transformation of the economy and reforming education, science and innovation based on existing scientific and technical potential and taking into account global trends in scientific technological development.

Thus, the transition to an innovative economic model the opportunities and growth rates, is primarily dependent on government policy. The government creates conditions and "climate" for innovation. However, it should be taken into account that an innovative economy is characterized by a different model of public exposure. There is a shift from direct intervention in economic processes to more efficient methods of indirect effects transition: creation of the conditions for the innovation market demand growth, promotion of a competitive environment, providing a priority support for the development of education and science, protection of intellectual property, improvement the labor quality and anticipatory dynamic of its value growth and so on.

Nowadays innovative activity in Ukraine has been regulated by a number of laws, which include such laws, as: “On Innovation Activity”, “On Investment Activity”, “The Scientific and Technological Activities”, “On the Scientific and Technical Expertise”, “On Special Investment and Innovation of Technology Parks”, Economic Code of Ukraine, “Strategy of Innovative Development of Ukraine in 2010-2020 in Global Challenges" [2].

However, the existing legislation does not meet modern requirements, and therefore does not create conditions or does not affect significantly on the innovation development, as open left some unresolved issues concerning innovation policy, investing in research and development and application of innovative infrastructure construction, the learning process and research training, etc. [4]. As a result, a lot of government agencies which should adjust innovative activity in the country and affect on it, play the role of statistical observers. Fig. 1 shows the proportion of enterprises in Ukraine, which introduced innovations during 2000-2010.

[*] Olga Nevdakha, postgraduate student of Labor Economics and Management Department, Kirovograd National Technical University, Ukraine.

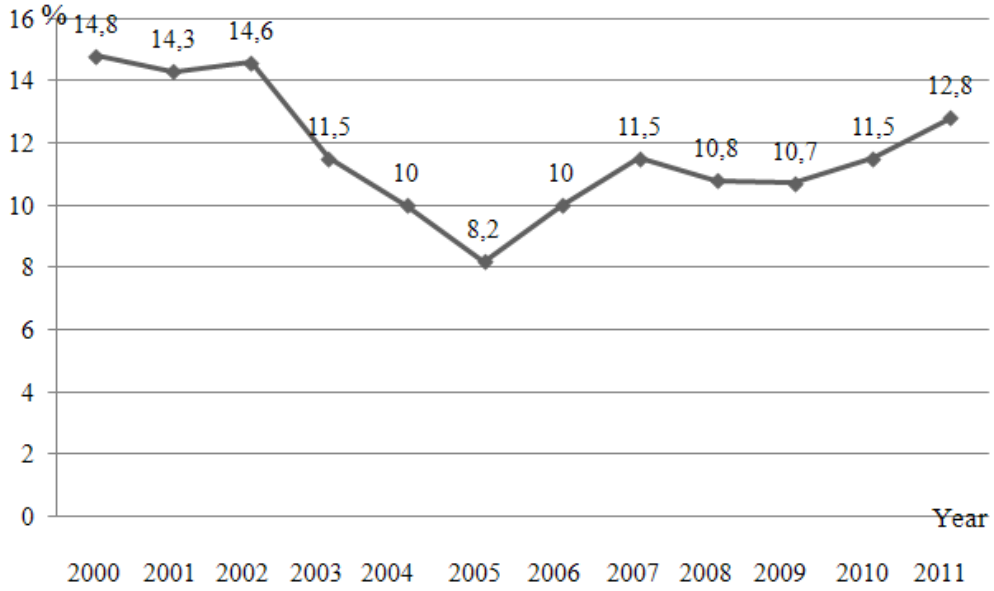


Fig. 1. Ukrainian enterprises shares, which introduced innovations in 2000-2011
Source: developed by the author according to [3].

As it is shown in fig. 1, in recent years, the share of innovative enterprises has been growing, and in 2011 it was 12,8%. In developed countries, the share of such enterprises is 60%, and interest expenses of GDP on R & D are: Sweden – 3,1%, USA – 2,2%, Norway – 1,7%, Iceland – 2,8% [5]. In Ukraine, the law established that expenditures on civilian research should not be less than 1,7% of GDP [1]. But in fact they never exceeded 0,5% of GDP[2]. And according to the value of the innovation index, which takes into account the level of scientific and technological development and innovation, Ukraine is among the countries that are catching up.

The experience of European countries (UK, Germany, Italy, France), as well as the U.S., Canada, Japan, Australia, shows that the most common methods of fostering innovation and activity have different tax credits and accelerated depreciation, subsidies and grants, soft loans. They are particular [4, p. 82-86]: tax breaks for high-tech industries and enterprises to reduce their tax payments; income tax subsidies and grants to small and medium-sized enterprises to conduct and implement the results of R&D; write-off R&D expenditure, regardless of the costs size production; accelerated depreciation during of technological upgrading; benefits for acquiring and implementing new technologies; subsidies for staff training; support of the venture businesses which are involved into innovative projects, etc.

Thus, taking into account international experience, strategic goal for Ukraine in the near future should be creation the national innovation system with the proper legal framework and infrastructure for effective interaction between the government, scientific and technical areas, industrial and business environment. Only under such conditions, Ukraine will be able to create the effective innovation economy model and ultimately be able to improve its competitive position in the global market.

References

1. Закон України “Про наукову і науково-технічну діяльність” Відомості Верховної Ради. 1992, № 12, ст.165.
2. Дашковська І.Б. Деякі аспекти регулювання інноваційної діяльності в Україні, 2011 [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/11034/1/06.pdf.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.
4. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.pir.dp.ua/uploads/StrategizInnovRazvitiyaUkr.doc.
5. Топ-10 найінноваційніших країн світу 2010 року [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.innovations.com.ua/uk/articles/4/22/1973.

CONCEPT AND MODALITIES OF THE CORPORATIZATION OF CAPITAL

N. Novikova, J. Shihanova** & L. Alaykina****

Abstract

The world economy is going through a period of corporatization, manifested in the creation of the largest national and international corporate structures. Russia is also involved in this process is the basis of its social and economic development. The government and corporations in the development of the corporate sector are interrelated system education, and corporate concentration becomes the basis of a competitive system of Russia. To use the positive qualities of a union of states and corporations to create effective public control over the activities of corporations.

Keywords: corporation, corporatization, capital.

Корпорация – экономическая форма организации предпринимательской деятельности, выстроенная на основе долевой собственности, имеющая юридический статус и выполняющая специфические функции. Она (эта форма) реализуется как особая финансово-экономическая система, акционерный капитал которой максимизирует прибыль и монополизирует рынок производимых товаров и услуг в корпоративных интересах и в пределах, допускаемых обществом. Корпорация – крупный бизнес. В таком виде она вторгается в сферу политики и становится одним из участников политической жизни общества, важной составной частью его политического устройства. Вместе с тем, корпорация – крупный акционерный капитал. А в этом виде она функционирует как одна из важнейших структур, определяющих «базовые» (экономические) общественные отношения. Поэтому корпорацию можно рассматривать и как институт, предопределяющий характер прямых и обратных (экономических, политических, социальных) связей государства и общества. Корпорация функционирует как субъект экономики, и в этом своем качестве она представляет собой комплекс (экономических, политических, социальных) интересов. Эти интересы относятся к категории институциональных. А сама корпорация как институт встроена в общественно-политическую систему и призвана решать конкретные задачи в рамках данной системы, но при этом она отстаивает собственные, «групповые» интересы, проявляя активность в производственной, финансовой, коммерческой, т.е. чисто экономической сфере.

Анализ процесса корпоратизации капитала строится на следующих методологических положениях:

1) экономический смысл корпоратизации капитала состоит в его обоснованности экономическими интересами субъектов – участников этого процесса;

2) формирование группового интереса и корпоратизация капитала (формирование субъекта – носителя этого интереса) – процесс единый. В ходе объединения капиталов формируется группа интересов, в той или иной степени отражающая интересы коллективов предприятий, входящих в это объединение.

Корпоратизация капитала – укрупнение, объединение разрозненных капиталов единой целью, единой политикой управления, общим внешним представительством в единый субъект – корпорацию, институциональный субъект, который и выступает носителем этого группового интереса. Процесс корпоратизации капитала – формирование крупного капитала, корпоративного капитала, капитала корпорации. Такой капитал имеет свою сферу – сферу жизнедеятельности корпоративного капитала. Эта сфера – особый корпоративный сектор экономики (corporate sector), где и совершается процесс корпоратизации.

Причин корпоратизации капитала несколько: первая – объективное развитие частной собственности с ее стремлением к максимизации прибыли. Реализовать это стремление в большей степени представляется лишь на крупных предприятиях; вторая – появившиеся возможности объединения капиталов отдельных собственников в корпоративный капитал на акционерной основе. Все это дает основание утверждать, что корпоратизация капитала – это изменение производственных отношений, поскольку возникает новая форма распределения и накопления крупного капитала, и

* Nadezhda Novikova, Candidate of Economic Sciences, docent, Saratov State Agrarian University, Russia.
** Julia Shihanova, Candidate of Economic Sciences, docent, Saratov State Agrarian University, Russia.
*** Lyubov Alaykina, Candidate of Economic Sciences, docent, Saratov State Agrarian University, Russia.

вместе с этим формируется система коллективного предпринимательства на основе модификации частной собственности, превращении ее во всеобщую.

Корпоратизация капитала осуществляется в форме слияния и поглощения, которая обеспечивает: расширение рынка (за счет новых территорий при горизонтальной интеграции, за счет новых направлений деятельности – при конгломеративных слияниях); увеличение эффективности каналов товародвижения (при вертикальной интеграции); совершенствование корпоративной стратегии и культуры; совершенствование бизнес-процессов; получение синергетических эффектов, связанных с увеличением совокупной эффективности новой компании по сравнению с суммой эффективностей двух предыдущих.

Содержание процесса корпоратизации состоит в том, что при укрупнении капитала происходит увеличение его стоимости, совершенствуется корпоративная стратегия и культура, появляются новые направления деятельности, расширяется рынок, увеличивается эффективность каналов товародвижения, возникает синергетический эффект. По сути, формирование корпоративной структуры – это принятие решения: о приобретении активов; об инвестиционной активности на рынках; об участии в создании нового юридического лица; об участии в деятельности уже существующих юридических лиц.

При осуществлении сделок по укрупнению капитала компаниями движут различные мотивы. В качестве базовых целей в литературе выделены: «защитные» цели, связанные с выходом на новые рынки и с избавлением от существующих конкурентов за счет их поглощения; «инвестиционные» цели, преследующие размещение свободных средств и скупку недооцененных активов; «информационные» цели; цели получения преимуществ в конкурентных стратегиях; «цели акционеров». Современная ситуация российской экономики такова, что основными целями корпоратизации капитала становятся:

1) создание крупных предприятий, способных сформировать современную технологическую базу для производства;

2) формирование производственно-логистических комплексов для выпуска высокотехнологичной продукции;

3) создание оптимальных условий взаимодействия различных промышленных предприятий, науки, вузов по реализации наиболее важных технико-технологических проектов;

4) получение преимуществ в сфере мировой специализации;

5) формирование высоко эффективной воспроизводственной структуры;

6) выход на инновационный тип развития.

Ориентация на эти цели корпоратизированного капитала обеспечит такую организацию деятельности хозяйствующих субъектов, при которой отдельные предприятия смогут объединиться в более жесткую производственно-правовую форму, что позволит сконцентрировать ресурсы, как интеллектуальные, производственные, инновационные, так и финансовые.

Осуществляя процесс корпоратизации, каждая компания сталкивается с самым разнообразным кругом проблем, которые лежат в сфере корпоративных отношений и корпоративного управления. Корпоративные отношения есть долевое участие материнской компании или компаний в управлении другими компаниями через акционерный или долевой контроль. Для корпоративных отношений характерны противоречия между собственниками (акционерами) и менеджментом, противоречия между различными группами собственников, между собственниками и наемными работниками. Данные противоречия разрешаются через корпоративное управление, которое заключается в нахождении оптимального баланса интересов указанных групп в ходе осуществления деятельности укрупненной компании. В государственно-корпоративной экономике управление наряду с классическими факторами развития – труд, капитал, природные ресурсы – становится важнейшим фактором корпоратизации, поскольку обеспечивает переход: от единоличного владения производственной собственностью к акционерным корпоративным формам собственности; от мелких и средних предприятий к созданию крупных или системы взаимосвязанных производств; от предприятий, конкурирующих на рынке, к организационным структурам, монополизирующим рынок; от участия в преимущественно национальных рынках к созданию транснациональных экономических систем.

THE US GOVERNMENT IN THE PROGRAMMERS OF THE AGRICULTURAL INSURANCE

V. Nosov[*] & O. Kotar[**]

Abstract

The financial participation of the governments of the participating countries in the WTO agricultural insurance programs is due to the need to maintain the profitability of the industry. It increases its investment appeal and prevents the outflow of resources from it in the long term, which is a reaction to the large manufacturing business risk.
An undoubted interest from the point of view of the volume and nature of the government involvement is the practice of agricultural insurance in the US, which has a long history and presents a popular tool for the management of agricultural risks. A distinctive feature of the agricultural insurance in the US is a large variety of programs for the insurants' choice.

Keywords: risk, agricultural, insurance, programs, financial, management, government.

Сельскохозяйственное производство в Российской Федерации подвержено значительному влиянию различных рисков, как природного, так и экономического характера. Для предотвращения или сокращения возникающих в вязи с этим проблем, государство непосредственно вмешивается и регулирует (в ручном режиме) ситуацию на внутреннем рынке сельскохозяйственной продукции. Однако в условиях возрастающей глобализации и связанной с этим процессом либерализацией рынков, в соответствии с требованиями Всемирной торговой организации, такие методы регулирования рисков утрачивают свою правомерность. В связи с этим актуальным для РФ становится вопрос разработки и внедрении механизмов по сокращению негативного влияния рисков на производственно-финансовые результаты функционирования сельскохозяйственных организаций и крестьянских (фермерских) хозяйств, основывающихся на механизмах в соответствии с правилами ВТО.

В странах, членах ВТО, в соответствии с Соглашением по сельскому хозяйству, возможны следующие варианты поддержки сельхозпроизводителей в результате наступления катастрофических событий негативно влияющих на результаты сельскохозяйственного производства. Это, во-первых, финансовое участие правительства в программах сельскохозяйственного страхования, и, во-вторых, выплаты по государственной программе (при ее наличие) помощи при стихийных бедствиях. В каждой из стран, участниц ВТО, могут использоваться каждая из этих мер поддержки сельского хозяйства в отдельности или их комбинация одновременно. Следует отметить, если сельхозпроизводитель получает в одном и том же году выплаты по страхованию и по программе помощи от стихийных бедствий, их общий размер не должен составлять более100% совокупных потерь [1].

Финансовое участие правительств стран-участниц ВТО в программах сельскохозяйственного страхования обусловлено необходимостью поддержания доходности отрасли. В свою очередь, это повышает ее инвестиционную привлекательность и предотвращает отток ресурсов из нее в долгосрочной перспективе, который является реакцией бизнеса на большой производственный риск.

Несомненный интерес с точки зрения объемов и характера участия государства представляет практика проведения сельскохозяйственного страхования в США, имеющего продолжительную историю и являющегося популярным инструментом управления сельскохозяйственными рисками. В настоящее время США занимает первое место в мире по охвату сельскохозяйственной деятельности страхованием, опережая КНР и Японию.

В Соединенных Штатах Америки создание системы страхования в сельском хозяйстве было инициировано Сенатом в 1922 году. В 1938 г. здесь была организована действующая и поныне Федеральная корпорация страхования урожая (ФКСУ) Департамента сельского хозяйства США – The Federal Crop Insurance Corporation (FCIC), а уже в следующем году стартовала первая правительственная программа страхования. С 1996 г. работа ФКСУ контролируется Агентством но управлению рисками (Risk Management Agency – RMA). Агентство входит в состав Службы Фермерского и Иностранного Сельского хозяйства и выполняет методологические работы по созданию и продвижению новых страховых программ, учреждает страховые тарифы, размеры

[*] V.V. Nosov, Doctor of Economic Sciences, Professor of the chair of statistics, Saratov State Social and Economic University (Saratov).
[**] O.K. Kotar, Post-graduate Student of the chair of finance and credit, Saratov State Agrarian University in honor of N.I. Vavilov (Saratov).

выделяемых субсидий, осуществляет информационные и образовательные мероприятия в сфере сельскохозяйственного страхования.

Уполномоченные страховщики, в лице частных страховых компаний, принимают участие в федеральной программе страхования урожая и перестраховываются в Федеральной корпорации страхования урожая. Для участия в программе они должны получить разрешение в Агентстве по управлению рисками.

Отличительной особенность сельскохозяйственного страхования в США является большое количество разнообразных программ, из которых страхователям предоставляется возможность выбора. Классификация основных страховых программ используемых в США можно представить в следующем виде (рис. 1).

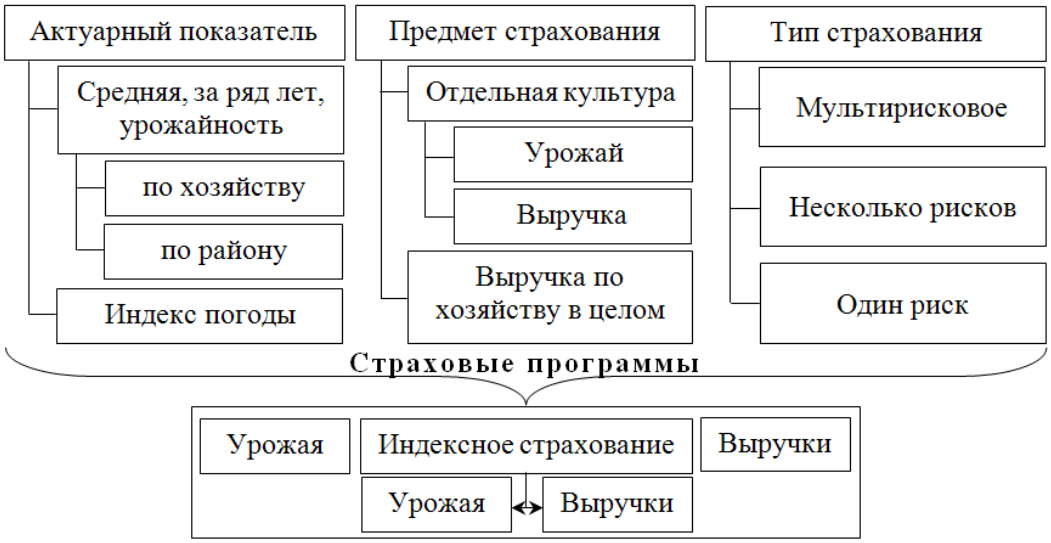


Рис. 1. Классификация основных страховых программ используемых в США

В 2011 г. аграрии заключили договора страхования по 18 программам, среди которых наиболее популярными являются программы мультирискового страхования посевов [2, 3].

Отдельно в США следует выделить страхование в животноводстве, которое имеет важность из-за возможных вспышек эпидемий у сельскохозяйственных животных, но в целом, этот вид страхования пока еще не получил такого распространения как страхование урожаев сельскохозяйственных культур.

В заключении следует отметить, что государственное субсидирование страхования является той мерой государственной аграрной политики, которая не противоречит требованиям ВТО и должна способствовать повышению устойчивости отрасли и положительно сказаться на ее инвестиционной привлекательности.

Тем не менее, при использовании опыта США в отечественном сельскохозяйственном страховании, необходимо в первую очередь обратить внимание на то, как в этой стране соблюдаются интересы всех участников данного процесса – государства, страхователей и страховщиков, а не какой ни будь одной стороны. После чего следует исследовать основные производственные риски и масштаб их влияния на сельскохозяйственное производство, рассчитать актуарно обоснованные величины страховых тарифов, изучить требования международных торговых соглашений и сложившуюся правовую базу сельскохозяйственного страхования. Кроме того необходимо определить степень участия государства в поддержке страхования. И уже, в последнюю очередь, разрабатывать и внедрять страховые программы, которые бы соответствовали определенным критериям и не противоречили международным договорам.

References

1. Россия и Всемирная торговая организация. URL: http://www.wto.ru (дата обращения 26.08.2012 г.)
2. Risk Management Agency. URL: http://www3.rma usda.gov/apps/sob/ (дата обращения 30.09.2012 г.)
3. Crop policies and pilots [Электронный ресурс] Washington, D.C.: USDA, 2012. URL: http://www.rma.usda.gov/policies/ (дата обращения 30.09.2012 г.)
4. Носов В.В. Сельскохозяйственное страхование с государственной поддержкой: мировой опыт и отечественная практика // Вестник Саратовского госагроуниверситета им. Н.И. Вавилова, 2013. № 1

MODERN STATE AND TENDENCIES OF BERRIES SECTOR DEVELOPMENT IN UKRAINE

O. Bezpalko[*] & I. Chornous[**]

Abstract

It is considered the modern berries' market condition in Ukraine. It is outlined the problems of berries market in Ukraine. The problems and prospects of berries market and the specific of the Ukrainian consumer of berries products are determined.

Keywords: rational norm of consumption, berries sector, production, food stuffs.

Важная роль в обеспечении населения плодоовощной продукцией принадлежит ягодным культурам, которые отличаются высокой урожайностью, скороплодностью, раннеспелостью, простотой и большим коэффициентом размножения, технологичностью возделывания и уборки урожая. Ягоды отличаются высоким содержанием биологически активных веществ, являются диетическим продуктом питания, а также ценным сырьем для перерабатывающей промышленности. Пищевые свойства и экономическая рентабельность ягодных культур неодинаковы, но все они необходимы как условие сбалансированного питания. По расчетам Минздрава Украины, рациональная норма потребления плодов, ягод и винограда в расчете на 1 человека по Украине составляет 84 кг в год. Фактическое потребление в 2011 году составило 52,6 кг, что на 4,6 кг больше, чем в 2010 году. В 2011 году сохраняется отставание фактического потребления плодов, ягод от рациональной нормы на 42%. В 2011 году меньше потребили плодов и ягод в Луганской области (38,2 кг / чел), больше всего – в Киевской (74,4 кг / чел). Емкость украинского внутреннего рынка плодов, ягод в 2011 году составила 2405,0 тыс. т., что на 9,2% больше 2010 года, а импортозависимость в 2011 году уменьшилась на 3% по сравнению с 2010 годом, что в целом свидетельствует о положительной динамике развития ягодного рынка Украины [1].

Большие площади как в промышленных, так и личных подсобных хозяйствах отведенные землянике, малине, крыжовнику, смородины черной и красной. Все большее распространение получают нетрадиционные ягодные культуры, такие как жимолость, калина, ежевика, актинидия, лимонник, голубика, ирга. В 2013 году прогнозируется рост площадей под ягодами - земляникой, черной смородиной, голубикой и малиной. Подобная тенденция сохранится и в ближайшие 2-3 года, поскольку спрос на свежие ягоды остается высоким как среди потребителей, так и у переработчиков. Рынок многих ягодных культур все еще имеет потенциал для развития как за счет внутреннего спроса, так и учитывая возможное расширение экспортных поставок. В сочетании с достаточно рентабельным производством это обуславливает интерес многих сельхозпроизводителей в украинский ягодный сектор. Так, по оценкам экспертов, в 2012 году было высажено около 430-440 га земляники садовой, то есть на 15-20% больше, чем в предыдущем сезоне [3].

Также в 2013 году прогнозируется увеличение площадей под черной смородиной. Между тем площади под сравнительно новой ягодной культурой для украинского производителя – голубикой американской – за последние 5 лет в коммерческом производстве выросли из нескольких небольших испытательных участков до 260 га в 2011-2012 г.г. В то же время объемы производства голубики высокорослой пока еще не значительны – первый урожай обычно получают через 2 года после посадки, а на полное плодоношение культура выходит на 6-8 год. Перспективной голубика считается обосновано – цена реализации ягоды в 2012 году составила 60-74 грн/кг (7,5-9,2 дол. США), что практически соответствовало уровню цен на импортируемую голубику. Поэтому ожидается дальнейшее увеличение площадей под голубикой высокорослой, в т.ч. за счет крупных проектов, ведь эта культура является достаточно интересной для крупных производителей благодаря возможности механизации сбора ягоды на свежий рынок и высокого потенциала экспорта голубики как в страны СНГ, так и в Западную Европу. Из года в год тенденция производства свежих ягод в мире меняется, так как спрос на них постоянно растет, несмотря на кризисные процессы, которые наблюдались в мире. Это связано с основными факторами: заменой частичного потребления свежих яблок свежими ягодами. С популяризацией здорового образа жизни во всем мире селекционная работа ведется именно в этом контексте, ведь нынешние

[*] Olena Bezpalko, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, National University of Food Technology, Ukraine.
[**] Igor Chornous, student, National University of Food Technology, Ukraine.

потребители значительно лучше знакомы как с сортами, так и их особенностями и ставят высокие требования относительно стандартов продукции.

Анализ развития земляничного мирового рынка показал существование трех основных лидеров по выращиванию земляники: Китай, США с Мексикой и Европа (Испания Польша, Италия). Их общее мировое производство составляет около 4 млн. тонн. На долю рынка Китая ежегодно приходится от 1,3 до 1,7 млн. тонн, несколько уступает Америка, которая до недавнего времени была первым мировым лидером, - с нынешним производством земляники на уровне около 1,3 млн. тонн, остальные (около 2 млн. тонн) приходится на Европу [2].

Рынок свежих фруктов и ягод Украина специфический, как и все рынки выращиваемых продуктов питания. Существует необходимость учета множества факторов, которые значительно влияют на динамику рынка, но не зависят от человека. Сильным фактором риска являются погодные условия, которые ставят рынок в полную зависимость от себя. Этот фактор определяет основные определяющие показатели рынка: урожайность, объем сбора и тому подобное. Именно эти показатели осуществляют определяющее влияние на состояние рынка в данный период. Специфика украинского рынка свежих ягод не ограничивается нюансами производства, хранения, логистики и внешней политики. В отличие от большинства европейских стран, в Украине (как и в России) данный сегмент рынка имеет устойчивую зависимость от индивидуальных и даже исторических предпочтений потребителя. Несмотря на существенный рост производства ягодной продукции в личных частных хозяйствах, эта категория хозяйств не может иметь приоритетное значение в обеспечении населения и перерабатывающей промышленности, так как там исключается применение высокоэффективных современных технологий, производство носит ярко выраженный сезонный характер и выполняет сугубо потребительскую задачу – обеспечение собственного потребления. Поэтому высокоэффективное производство ягод, позволяющее полностью удовлетворить потребность населения и перерабатывающей промышленности, возможно только при условии развития промышленного производства ягод на основе современных технологий в специализированных и фермерских хозяйствах. Комплексный анализ отечественного ягодного сектора позволил выделить и систематизировать проблемы ягодного рынка Украины в агроэкологические, экономические и научно-информационные группы.

Таким образом, успешное, высокоэффективное производство ягод, что позволяет полностью удовлетворить потребности населения, возможно только с помощью развития промышленного производства ягод в специализированных хозяйствах, при максимальной оптимизации целостной системы взаимосвязанных факторов, влияющих на эффективность производства.

References

1. Звіт про стан продовольчої безпеки України у 2011 році [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.me.gov.ua/file/link/187457/file/zvit2011.doc.
2. Суниця – перспективна ягода [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.propozitsiya.com/?page=146&itemid=3674.
3. У поточному році Україна розширить площі під ягодами [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.agribusiness.kiev.ua/uk/news/ucab/14-01-2013/1358158824.

ECONOMIC DEVELOPMENT OF NATIONAL ECONOMY: INTERNATIONAL EVALUATION

O. Kuzmin[*] & O. Pyrog[**]

Abstract

The paper presented the result of empirical analysis of economic development of national economies of the world in the context of international methods under development and competitiveness.

Keywords: economic development, national economy, international evaluation, stage of economic development, International Economic Forum, factor-driven stage, efficiency driven stage, innovation-driven stage.

Introduction. The development of national economies of the world can be described by different attributes. An important aspect in the formulation, analysis, evaluation and improvement of national economy development model is the formation of measurements (indices, indicators and rankings) for quantitative and qualitative evaluation of a complex process. Particularly relevant is the task appears in today's development in the context of chaos theory, which is the latest approach to market research and essence of which suggests that society is a transcendental complex system that is constantly transformed and is on the verge of chaos.

Analysis of the literature at the problem. Strengthening the uneven development of national economies caused the attention of scientists to the problem of developing methodological foundations of evaluation and analysis of the development and differentiation (asymmetry). Problems of evaluation of national economies of the world are engaged in both foreign scientists D. Bell [1], A. Diane [2], M. Castells [3], M. Porter [4], X. Sala-i-Martin [5-7] and others, and as ukrainian scientists – A. Amosha, V. Geets, B. Kvasniuk, D. Lukyanenko, A. Filippenko [8], J. Zhalilo and others.

After analyzing the ukrainian and foreign specialized literature review of the national economy, methodical campaigns can be divided into two groups: integrated analysis techniques and rating methods of evaluation of the national economy.

Rated methods of evaluation of the national economy, in common other than the integrated analysis methods, evaluate the economic development of countries and implemented by international organizations and institutions. Depending on the assessment of the direction of the object can be divided into many international rankings. All ratings are developed by different organizations (institutions), using their own calculation methods and different population figures by sex, and by the different shape of the final (integrated / aggregated) values.

The purpose of the paper is to carry out the empirical analysis of economic development of national economies of the world in the context of international methods under development and competitiveness.

Presentation of the main research material. Rated methods of evaluation of the national economy, in common other than the integrated analysis methods, evaluate the economic development of countries and implemented by international organizations and institutions. All ratings are developed by different organizations (institutions), using their own calculation methods and different population figures by sex, and by the different shape of the final (integrated / aggregated) values.

Depending on the assessment of the direction of the object can be divided into many international rankings. Common among international organizations ratings is rating the International Economic Forum [5-7], developed by Columbia University professor Xavier Sala-i-Martin to assess the development and competitiveness of the national economy world by the method based on the calculation of three sub-indexes and 12 major criteria:

1) basic requirements sub-index: the quality of institutions, infrastructure, macroeconomic stability, health and primary education;

2) sub-index increased efficiency: higher education and training, goods market efficiency, and services, labor market efficiency, financial market development, technological level, the size of the internal market;

3) innovation sub-index: competitiveness of companies, innovative potential.

For the evaluation of the national economy can determine the stage of development of specifying priority factor: development by basic factors, development through efficiency

[*] Oleg Kuzmin, Doctor of Economics, Professor, Lviv Polytechnic National University, Director of Institute of Economics and Management, Head of Department of Management and International Business.
[**] Olga Pyrog, PhD in Economic Sciences, Associate Professor Lviv Polytechnic National University, Associate Professor of Department of Finance.

and innovation development, beside isolated and two transitional stage. Thus, the development of national economies of the world in this index will share five stages:

1) Stage I - Factor-driven stage - typical for the countries economic development is largely determined by the availability of natural and other resources that serve as inputs;

2) Stage II - Efficiency driven stage - typical of countries, economic growth is determined by the more efficient use of available factors;

3) Stage III - Innovation-driven stage - typical for countries where economic growth is due to innovation, high technologies, development of knowledge economy.

If compare the stages of development in accordance with the ranking of the International Economic Forum and the stages of development of civilization according to the classification of D. Bell [1], the stage of development of factor corresponds to agrarian society, efficient development - industrial society and innovation development - postindustrial society.

Each stage of development of the national economy is characterized by a certain ratio of three sub-indexes. Thus, for a Factor-driven stage is vital sub-index Basic requirements (60%), which consists of the following criteria: Institutions, Infrastructure, Macroeconomic environment, Health and primary education, while the sub-index Innovation has little effect on development (5%). For the second stage of development - Efficiency driven stage – sub-index Basic requirements inferior to the influence of increased efficiency (50%), which is composed of the following criteria: Higher education and training, Goods market efficiency, Labor market efficiency, Financial market development, Technological readiness and Market size. In the third stage of development - Innovation-driven stage highest level compared to the previous stage becomes sub-index Innovation (30%), which includes innovation and business sophistication.

Qualitative indicator of the stage of development of the national economy is the GDP per capita (Table 1). Given the different rate of national economy's growth at different stages of the study results the Global Competitiveness Index calculated rates were supplemented groups of countries in the modern period (2000 - 2013).

Table 1
General characteristics of economic development stages to Global Competitiveness Index

Stage of economic development	GDP per capita, $	Average growth rates for the period 2000-2013 *	Share of Sub-indexes,%		
			Sub-index of Basic requirements	Sub-index of Efficiency enhancers	Sub-index of Innovation
Stage I Factor-driven stage	< 2 000	5,27	60	35	5
Transformation stage from I to II	2 000 – 2 999	5,72	40 – 60	35 - 50	5 – 10
Stage II Efficiency driven stage	3 000 – 8 999	6,07	40	50	10
Transformation stage from II to III	9 000 – 17 000	4,45	20 – 40	50	10 – 30
Stage III Innovation-driven stage	> 17 000	1,66	20	50	30

Note: compiled and calculated (*) according to [5-7]

Summarizing the results of the evaluation of the national economies of the world for the period 2009-2013, can result in the composition of each group according to their stages of development:

1) for Factor-driven stage (stage I), mainly belonging to the national economy of developing countries, and are characterized as poor (low-income) and the least developed countries of Asia and Africa (Benin, Burkina Faso, Burundi, Ethiopia, Zambia, Nigeria, Rwanda, Uganda, Chad). However, this group includes countries with economies in transition: low income - the Kyrgyz Republic, Tajikistan, and lower middle income countries - Moldova, as new industrial country with income below average - India;

2) for countries that are in transition from stage I to II, mostly owned by developing countries, with income below average (Egypt, Syria, Sri Lanka) and above average (Algeria, Venezuela, Iran, Libya) and transition countries with above-average income (Azerbaijan), and a new industrial country with incomes below the average (Philippines). Exceptionally, this group includes countries with high-income countries: Brunei Darussalam, Kuwait, Qatar and Saudi Arabia,

3) for Efficiency driven stage (stage II) are developing countries (Guatemala, Dominican Republic, Ecuador, Jordan, Colombia, Macedonia, Morocco, Panama, Paraguay, South Africa, Tunisia), and countries with economies in transition with income above average (Bosnia and Herzegovina, Serbia, Montenegro) and below average (Armenia, Georgia, Ukraine). This group includes the new industrial country with incomes below the average (Indonesia) and industrialized countries, a rapidly developing (emerging economies), with

above-average incomes: China, Peru, Thailand. This group also includes developed countries with above-average income - Bulgaria and Romania;

4) a group of countries that are in transition from stage II to III, mainly developed countries are high-income countries (Estonia, Liechtenstein, Poland, Hungary), developing countries (Bahrain, Oman, Turkey) and countries with economies in transition with incomes above the average (Russian Federation), as industrialized countries, the rapidly developing (Argentina, Brazil, Malaysia, Mexico, Chile) with income above average, and countries with economies in transition with income above average (Kazakhstan). Exceptionally, this group became a country in transition and high-income countries - Croatia,

5) for Innovation-driven stage (stage III) are developed countries (Australia, United Kingdom, Canada, Germany, Italy, Slovakia, USA, France, Japan) and industrialized countries, a rapidly developing (Hong Kong, South Korea, United Arab Emirates, Singapore, Taiwan) with a high level of income. This group includes most developed countries, which form the core of the post-industrial global economy and economic development which can be described as follows (to A. Filippenko [8, p. 17]):

- developed market economy;
- the most exhaustive sources and factors of industrial development;
- dominant position in the global economy, which gives heavily to engage in economic exchange and own and borrowed resources;
- growth of financial sector, which forms a virtual economic environment (bubble economy);
- the offset center of gravity of service sector, functioning primarily service economy: the share of the workforce employed in services, ranging from 60% to 74%;
- rational choice under conditions of limited resources, the theory of consumer and firm behavior (bihevioryzm), game theory as a set of basic principles of modern economics;
- gradual transition to the post of economic, financial position stage of development, the formation of the «new economy» knowledge economy;
- to emphasize the need to ensure survival on the basis of maximizing the economic growth of socially acquired, the differentiated needs of society.

Conclusions. According to this international evaluation of economic development, from 2012 Ukraine belongs to the group of Efficient economies (stage II), whereas before (at the period 2009-2011) was a group of countries in Transformation stage from I to II. Traditionally, Ukraine ahead of the average for countries with Efficient economy according to criteria such as Market size, Labor market efficiency, Higher education and training, Health and primary education, while behind - for Financial market development, Institutions and Innovation. During the last period of increased stability Macroeconomic environment of the country, but so far, that remains below the average for countries with efficient markets.

References

1. Bell D. The Coming of Post-Industrial Society: A Venture in Social Forecasting / D. Bell. - New York: Basic Books, 1973.
2. Diane A. Academy market: marketing / A. Diane, F. Bukerel, R. Lankar - Moscow: Economy, 1993.
3. Castells M. Formation of Network society organizations. Postyndustryalnaya New Wave in the West. Anthology / ed. V. Inozemtsev. - Moscow: Academy, 1999.
4. Porter M.E. On Competition / M.E. Porter. Boston: Harvard Business School, 1998.
5. The Global Competitiveness Report 2010-2011 [Electronic resource]. Access mode: www.weforum.org - World Economic Forum.
6. The Global Competitiveness Report 2011-2012 [Electronic resource]. Access mode: www.weforum.org – World Economic Forum.
7. The Global Competitiveness Report 2012-2013 [Electronic resource]. Access mode: www.weforum.org – World Economic Forum.
8. Filippenko A. World economy / A. Filippenko, V. Budkin, O. Stag. Kiev, 2007.

CONCEPT AND ESSENCE OF CATERING SERVICES FROM THE STANDPOINT OF THE EFFICIENCY OF ITS REALIZATION

L. Rozhdestvenskaya[*]

Abstract

The article is devoted to the phenomenon of "services" based on the methodology of socio-economic approach. Were identified common patterns, description and evaluation of catering services in view of the specificity.

Keywords: public catering, services, food services, continuum of goods – services.

При определении эффективности деятельности при оказании услуг общественного питания, а так же в целях уточнения содержания качественных характеристик услуги необходимо опираться, в первую очередь, на имеющуюся теоретическую и нормативную базу, поскольку понятие «услуга» не имеет строго научного экономического или юридического содержания. Определение, установленное ГОСТ Р 50647–2009 «Услуги общественного питания. Общие требования» гласит: услуга общественного питания – деятельность исполнителя (предприятий общественного питания юридических лиц и индивидуальных предпринимателей) по удовлетворению потребностей населения в продукции общественного питании, в создании условий для реализации и потребления продукции общественного питания и покупных товаров, в проведении досуга и в других дополнительных услугах [1].

С точки зрения ученых-экономистов, услуга – это экономическое отношение не по поводу результатов труда, а по поводу труда как деятельности. Сама деятельность (труд) становится товаром, имеющим не овеществленную потребительскую стоимость, которая потребляется в процессе овеществления услуги. В экономической литературе сложился подход, согласно которому услуги, результат которых воплощается в товарах, называют материальными (производственными) услугами, а услуги, которые не оставляют осязаемого результата, называют нематериальными (непроизводственными) услугами [2, с. 107-108], которые, как правило, направлены на удовлетворение личных потребностей граждан (так называемые личные услуги). Следует иметь в виду, что различие между производством товаров и оказанием услуг не является простым и абсолютным. Возможны виды экономической активности, как переходные между этими двумя формами деятельности, именно к таким видам деятельности относятся услуги общественного питания. С этой точки зрения общественное питание всегда стояло особняком, поскольку сама по себе специфика деятельности отрасли подразумевает осуществление трех равнозначных по важности функций: производство, реализацию и организацию потребления, что предполагает наличие как осязаемого результата (продукция предприятия) так и неосязаемого (обслуживание потребителя). Так изготовление какого-либо блюда или изделия по индивидуальному заказу (заливной судак, торт и т.д.) обычно рассматривается как оказание услуги. В то же время эти изделия могут быть проданы как обычный товар.

В связи с этим представляет интерес позиция Н.А. Баринова о том, что «услуга – это экономическое отношение, возникающее по поводу результатов труда, создающего потребительские стоимости, проявляющиеся в форме полезного действия товара (вещи) или самой деятельности для удовлетворения конкретных, разумных потребностей человека»[3, с. 17]. В то же время В.С. Коляго, отмечая дискуссионнность в вопросе о природе услуги, утверждает, что связывать услуги «с самим процессом труда как таковым - это коренная методологическая ошибка... услуга - экономическая категория, поэтому ее критериальная характеристика находится в сфере экономических отношений по поводу деятельности, а не в самом процессе труда как таковом»[4, с. 20].

Несмотря на важность сферы услуг в экономике, ее теоретическая концепция в России долгое время не получала своего развития и распространения. Изменилось такое положение только в середине 60-х годов XX в. В результате проведенного анализа сферы услуг Э.М. Агабабьян, пришел к выводу, что она представляет собой комплекс экономически однородных отраслей и видов труда, где труд по своей экономической природе является производительным, а продуктом труда является услуга, которая «принимает формы полезного эффекта, либо деятельности... при этом полезный эффект есть совокупность полезных свойств, непосредственно направленных на

[*] Lada Rozhdestvenskay, Cand.of Econ.Sci., Lecturer of Food Production Technology Department, Novosibirsk State Technical University, ss. Methodical Department Social and Industry Food Institute, Novosibirsk, Russia.

удовлетворение той или иной потребности человека» [5, с. 24-25]. Наряду с этой точкой зрения Стахановым В.Н. и Стахановым Д.В несколько позже было предложено иное понимание услуг: «Услугу можно определить как продукт труда, полезный эффект которого выступает не в форме вещи, а в форме деятельности, направленной на вещь и (или) на человека» [6, с. 9].

В зарубежной экономической литературе понятие и сущность услуг исследуется через призму маркетингового продукта, который также имеет свою историю [7]. Одной из ранних моделей услуг считается модель Д. Ратмела, выявившая проблему изучения нужд потребителей и мониторинга процесса потребления услуг [8]. Так, Т. Хилл, давая определение услуги как «конкретный результат экономической полезной деятельности, проявляющейся либо в виде товара, либо непосредственно в виде деятельности» [9], попытался охарактеризовать услугу общим понятием как «деятельность». Известный специалист по маркетингу Ф. Котлер следующим образом определяет услугу: это «любое мероприятие или выгода, которые одна сторона может предложить другой и которые в основном неосязаемы и не приводят к завладению чем-либо» [10].

Важно отметить, что в связи с активными процессами сервизации отдельных отраслей и экономики в целом на рынке все меньше продуктов можно отнести к «чистым» товарам или «чистым» услугам. Большинство организаций предлагают потребителям сочетание товаров и услуг, которое получило название «континуум Шостак» [11].

Для рассматриваемого в исследовании рынка общественного питания также характерен определенный континуум товары-услуги. В связи с этим для услуги собщественного питания приемлемо применение «концепции тотального продукта» (the total product concept). Такой продукт состоит из ядра – «родовой продукт» (generic product), состоящий из базовых умений и ресурсов, необходимых для участия в рыночном процессе. «Ожидаемый продукт» (the expected product) – внутреннее кольцо, окружающее ядро, отражающее минимальное ожидание потребителей. Оно включает в себя то, что сопутствует родовому продукту (цена, сроки и другие условия, внешний вид помещений и персонала). Следующим кругом является «расширенный продукт» (the augmented product), включающий в себя все то, что может отличать данный продукт от рыночных аналогов в части дополнительных преимуществ, связанных с его приобретением и потреблением. По мере того, как потребители привыкают к таким преимуществам, они перестают рассматриваться как дополнительные и становятся частью ожидаемого продукта. Последний внешний круг является «потенциальным продуктом» (the potential product), состоящий из всего того, что потенциально достижимо в перспективе привлечения и удержания клиентуры, в отличие от расширенного продукта, который фиксирует только то, что было сделано в этих условиях. Сердцевиной модели является фундаментальная польза (core benefit), которая приносит клиенту приобретение данного продукта.

Основное назначение услуг общественного питания – производство, реализация, организация потребления и досуга индивидуальных потребителей. При этом удовлетворяются социальные и физиологические потребности населения. Таким образом, услуга общественного питания направлена на потребителя и призвана удовлетворять его потребности. Необходимо подчеркнуть, что предоставление услуги важно не только для потребителя, но и для самого предприятия общественного питания и общества в целом.

Обобщая различные теоретические подходы можно отметить, что услугой является целесообразная деятельность, полезный эффект труда, т.е. особая потребительская стоимость, которую доставляет сам труд, подобно всякому товару. При этом потребительская стоимость труда получает специфическое название «услуги». Для того, чтобы определить, что именно производит и продает организация – товары или услуги, следует оценивать скорость с которой она может изменить качество своих товаров и услуга так же характеристики, демонстрирующие основные различия (табл. 1).

Таблица 1
Различия товаров и услуг

Товары	Услуги
Материальные	Нематериальные
Возможность хранение	Невозможность хранения
Легко оцениваемое качество	Трудно оцениваемое качество
Слабая вовлеченность потребителя	Сильная вовлеченность потребителя
Производство предшествующее потреблению	Потребление во время производства

Таким образом, все дефиниции термина «услуга» условно можно разделить на три группы:

•определения, характеризующие услугу как деятельность

•определения, характеризующие услугу как результат

•определения, характеризующие услугу как деятельность и как результат.

В соответствии с этим при дальнейшем определении эффективности общественного питания, как системы, оказывающей услуги питания мы приходим к необходимости оценивать и эффективность результата, и эффективность деятельности по его достижению.

References

1. ГОСТ Р 50764-2009 «Услуги общественного питания. Общие требования»
2. Солодков М.В., Полякова Т.Д., Овсянников Л.Н. Теоретические проблемы услуг в непроизводственной сфере при социализме. М. Изд-во МГУ, 1972. С. 91.
3. Баринов Н.А. Услуги (социально правовой аспект): Монография. Саратов: Изд во «Стило», 2001. 192 с.
4. Коляго В.С. Услуга как экономическая категория. М.: Депон. ИНИОН, 1983. 220 с.
5. Агабабьян Э.М. Экономический анализ сферы услуг. М., 1968. 160 с.
6. Стаханов В.Н., Стаханов Д.В. Маркетинг в сфере услуг: Учеб. пособие. М.: Экспертное бюро, 2001. 160 с.
7. Новаторов Э.В. Международные модели маркетинга услуг // Маркетинг в России и за рубежом. 2000. N 3(17). С. 91-98.
8. Rathmell J.M. What is Meant by Services? // Journal of Marketing. 1974 October. P. 32-36.
9. Hill T.P. On Goods and Services // Review of Income and Wealth. 1977. 23 Dec. P. 315-338.
10. Kotler P. Marketing Management: analysis, planning, implementation, and control, 8 the Edition, 1994. 801 p.
11. Shostack, G.L. (1977), Breaking free from product marketing, Journal of Marketing, Vol. 51, January, P. 34-43.

INCREASING TO INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE RUSSIAN ECONOMY THROUGH PRISM OF MANAGEMENT ITS SYSTEM RISK

I. Ryazanov[*]

Abstract

Benchmark analysis of the economic regulation is considered In article in developed and developing country. On example of the economy to Russia актуализируются the significant risks its investment attractiveness, happens to the estimation a consequence, first of all, inflation and investment risk, as well as possible ways to their minimization in среднесрочной and strategic prospect.

Keywords: investment attractiveness of the economy, financial instability, the inflation risk, the investment risk.

Экономика любого государства представляет собой сложную систему взаимоотношений интересов экономических агентов, процессов производства и потребления различных материальных и нематериальных ресурсов, перераспределения произведенных благ. Ее финансовая архитектура подвержена воздействию множества негативных факторов, возникающих как внутри самой системы, так и за ее пределами, а формирование стратегических финансовых решений во многом предопределяется позициями, занимаемыми государством в мировой экономике.

В период активной фазы мирового финансового кризиса 2007-2008 гг. принимаемые правительствами развитых и развивающихся стран решения отличались по своей сбалансированности, а последовавшая вслед за кризисом реанимация мировой экономики привела к изменению правил стратегического конкурентного позиционирования.

Так, например, сегодня развитые страны стремятся к реализации политики ограничения государственных расходов, стимулирования внутреннего производства и потребления, программ поддержки малого и среднего бизнеса, внедрению инновационных технологий. Активно развивающиеся рынки, к числу которых относится и Россия, увлечены, прежде всего, созданием финансовых резервов, а также обеспечением текущей ликвидности рынков, драйвером роста которых зачастую выступает преимущественно спекулятивный капитал, формируемый в сырьевых секторах экономики. Однако и та и другая группа стран заинтересованы в привлечении как можно большего объема инвестиций в экономику, обеспечении стабильности циркулирующих в ней финансово-инвестиционных потоков.

Не секрет, что в посткризисных условиях приоритетными направлениями достижения страновых конкурентных преимуществ наряду с перспективным внедрением инновационных технологий является тотальное снижение издержек. Особая роль в поддержании стратегической финансовой устойчивости возлагается на корпоративный сектор.

Российский корпоративный сектор – локомотив привлечения внешних инвестиций в экономику, – продолжает испытывать финансовое напряжение, кульминация которого наблюдалась в 2008-2009 гг. и причины которой в частности заключались в [4]:

- пренебрежении интересами миноритарных акционеров;
- формальном характере сложившихся корпоративных процедур;
- отсутствии эффективной системы управления рисками.

Следует особо подчеркнуть, что проблема эффективного управления рисками, в том числе и системными, в России продолжает сохранять свою актуальность особенно на фоне постоянно балансирующей нестабильности мировой экономики. Эффективность такого управления напрямую оказывает свое влияние на страновую инвестиционную привлекательность.

Сегодня инвестиционная привлекательность экономики позиционируется как наиболее значимая характеристика ее стратегической финансовой устойчивости, необходимый критерий обеспечения ее конкурентных преимуществ.

Развитие российской экономики наглядно демонстрирует с одной стороны сохраняющийся потенциал внутренней устойчивости финансовой системы на фоне относительно благоприятной динамики волатильности цен на топливные сырьевые ресурсы и произведенные на их основе товары, а с другой – наличие предпосылок будущей

[*] Ivan Ryazanov, PhD in economic sciences, Associate professor of the pulpit of management, The Leadinging specialist on educational activity city Mineral Water branch of the FSBEI HVT «RSUWM» (city Rostov-on-Don).

финансовой напряженности. Обладая колоссальными стратегическими инвестиционными возможностями, разнообразной логистической инфраструктурой, интеллектуальными ресурсами, российской экономике не удается их в полной мере трансформировать в устойчивые стратегические конкурентные преимущества во многом вследствие наличия постоянно присутствующих в ее системе рисков, в том числе и финансово-инвестиционного характера, прямым отражением которых является стремительный отток капитала за рубеж.

Наличие системных рисков в Российской экономике способствует тому, что отечественные инвесторы все больше инвестируют в другие страны и регионы. По источнику прямых иностранных инвестиций Россия вплотную приближается к развитым экономикам: США, Германии и Франции [8].

В России основной движущей силой экономического роста продолжает оставаться экспорт, а не внутренний спрос, как, например, в Китае. Экономика стремится к активному привлечению капитала в свою финансовую систему, используя для этих целей агрессивную процентную политику Центрального банка. Текущая ставка рефинансирования ЦБРФ продолжает сохраняться на высоком уровне, подогревая «инфляцию» и не может служить в долгосрочной перспективе источником внутреннего роста экономики. Приток спекулятивного капитала нагнетает давление на национальную валюту и, как правило, ослабляет ее экспортный сектор [3].

В [8] отмечается, что денежно-кредитная политика, реализуемая в развитых экономиках, является достаточно продуктивной для их экономического роста вследствие низкого значения процентных ставок на рынке, не позволяющих разгоняться инфляции выше 3%.

Следует признать, что развитые страны обладают большими возможностями в области денежно-кредитного регулирования, что позволяет им осуществлять более содержательное финансово-кредитное маневрирование различными рисками, в том числе и инфляционными.

После вступления России в ВТО, значительная часть мировых производителей устремила свои производственные и конкурентные интересы в сторону российского рынка, обострив и без того слабые производственные позиции в отдельных отраслях и комплексах.

Особенно примечательным является то обстоятельство, что существующая сырьевая модель российской экономики при всей своей уязвимости в стратегической перспективе [7], сохраняет свою привлекательность для зарубежных инвесторов. Как, например, отмечается в [2], в числе основных направлений зарубежного инвестирования в экономику России наряду с сырьевым рынком набирает позиции и потребительский сектор. В целом, российские инвестиционные ориентиры подкрепляются [5]:

– реальными возможностями производить в России;
– интеллектуальной рабочей силой и широкой логистической сетью;
– сохраняющимся промышленным потенциалом отечественного сектора;
– растущим потенциалом фондового рынка – одного из самых привлекательных в мире. Статистика Emerging Portfolio Fund Research подтверждает рост интереса корпоративных инвесторов к отечественному фондовому рынку в 2012 году [1].

Таким образом, рассмотренные особенности макроэкономического регулирования оказывают свое прямое или косвенное воздействие на текущий уровень инвестиционной привлекательности российской экономики, повышая рискованность операций между различными субъектами хозяйствования.

Отталкиваясь от вышеизложенного, сформулируем отдельные аспекты повышения инвестиционной привлекательности российской экономики, снижения ее страновых рисков, которые могут быть реализованы в следующих областях макроэкономического регулирования.

Пожалуй, наибольшие разрушительные последствия для любой экономики, российской в частности, сосредоточены в группе так называемых инфляционных рисков. Их тесное переплетение с валютными и процентными рисками осложняет антиинфляционное регулирование. Поэтому снижение инфляционных рисков нами видится в ограничении чрезмерного роста денежного обращения за счет снижения соответствующего уровня процентных ставок по финансовым инструментам. Действенным сдерживающим фактором, в том числе и инфляционного напряжения в экономике, может быть частичное (до 40%) инвестирование золотовалютных резервов и фондов в отечественные долгосрочные проекты. При должном рыночном регулировании дополнительные внутренние инвестиции создадут большой производственный задел, снизят как существующие, так и вероятные риски финансовых ожиданий инвесторов, послужат дополнительным стимулом к позитивному росту российской экономики.

Более сбалансированная тарифная политика на внутреннем рынке. Полагаем, что сдерживающая в ценовом плане тарифная политика, а также более жесткое законодательное регулирование цен на топливо и производные продукты на внутреннем рынке, способны значительно повысить конкурентоспособность производимой продукции в ценовом аспекте и, одновременно снизить инфляционные риски.

Отсутствие единообразия в методологии финансового учета и отчетности, в определенной степени тормозит принятие управленческих решений субъектами хозяйствования, в целом снижает эффективность текущего и стратегического финансового прогнозирования. Следует отметить, что действующее финансово-налоговое законодательство традиционно является сдерживающим иностранные инвестиции в экономику России фактором. Не секрет, что отечественные субъекты хозяйствования вынуждены балансировать между законодательными нормами налогового учета, бухгалтерского учета, и международными стандартами бухгалтерского учета и финансовой отчетности, что не позволяет максимально использовать весь инвестиционный инструментарий, привлекать больше финансовых ресурсов в свою финансовую систему. Как подчеркивается в [6] налоговое законодательство является весьма динамичным, а в отдельных его нормах действительно заложены рисковые механизмы. Поэтому считаем целесообразным в перспективе осуществление скорейшего перехода на международные стандарты финансовой отчетности для всех субъектов хозяйствования, максимальную интеграцию действующих систем налогового и бухгалтерского учета.

Расширение участия иностранных инвесторов в области инфраструктурного проектирования и строительства позитивно скажется на российской экономике во всех аспектах, позволит иностранным инвесторам лучше интегрироваться в транспортную систему страны, оценить свои будущие производственные возможности, в том числе и возможности трансконтинентального трафика.

Косвенно повышению инвестиционной привлекательности российской экономики будет способствовать расширение возможностей иностранных компаний в области пенсионного обеспечения в части негосударственных пенсионных накоплений, страхования и банковского обслуживания. В результате удастся нарастить приток иностранного капитала в экономику, расширить спектр оказываемых услуг в соответствующих секторах.

Создание единой прозрачной системы мониторинга инвестиционных предложений с государственным и коммерческим участием в определенной степени повышает эффективность и инвестиционного процесса, и инвестиционную привлекательность. Общедоступность инвестиционной информации снижает как текущие, так и будущие риски инвестиционного проектирования.

Приведенный перечень мероприятий является не полным, но достаточно четко отражает существующий вектор проблем макроэкономического регулирования. Их частичная или полная реализация способна оказать свое позитивное влияние на общий уровень инвестиционной привлекательности российской экономики, заметно снизить существующие страновые риски, расширить стратегические возможности.

References

1 Гайдаев В. Россия удвоила привлекательность [Электронный ресурс] // Коммерсантъ. 2012. №188. URL: http://www.kommersant.ru/doc/2039152.

2 Доклад о мировых инвестициях за 2011 год [Электронный ресурс] URL: http://www.un.org/ru/development/surveys.

3 Доклад о торговле и развитии за 2011 год [Электронный ресурс] URL: http://www.un.org/ru/development/surveys.

4 Корпоративное управление в условиях финансово-экономического кризиса. Совместное исследование НСКУ и КПМГ (Ассоциация KPMG International), 2009 год [Электронный ресурс] URL: http://www.kpmg.ru/

5 Растущие возможности: исследование инвестиционной привлекательности России [Электронный ресурс] URL: http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Russia-attractiveness-survey-2011-RU/

6 Степанцева О. CFO-2012. Устойчивый рост в непредсказуемой среде [Электронный ресурс] // Финансовая газета. 2012. №44. Доступ из справ.- правовой системы «КонсультантПлюс».

7 Экономика России [Электронный ресурс] URL: http://ru.wikipedia.org/wiki/Экономика_России (Дата обращения: 20.02.2013).

8 Экономическое положение в регионе Европейской экономической комиссии: Европа, Северная Америка и Содружество Независимых Государств в 2011–2012 годах [Электронный ресурс] URL: http://www.un.org/ru/development/surveys.

FACTORS CONSTRAINING INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE CHEMICAL INDUSTRY IN RUSSIA

I. Salomatina[*]

Abstract

Innovation activity in Russia is going through difficult times, which is accompanied by a low level of development of innovative processes in all branches of economy and industry of the country. The solution of this situation is a priority direction of activity of scientists, politicians, as well as leading and highly qualified specialists.

Keywords: innovation activity, innovative processes, chemical industry, innovative development, the modern innovative society.

Рассматривая инновационную деятельность, тенденции и развиваемые направления, мы видим, что на сегодняшний день российская инновационная деятельность переживает трудные времена, при том, что она характеризуется значительным научно-техническим потенциалом. Сложившаяся ситуация связана с постоянным сокращением финансирования отечественной науки, желанием мгновенно получать финансовую выгоду, а зачастую инновационный процесс является длительным, трудоемким, требующим немалых финансовых вложений, кроме того достаточно рискованным процессом, так как большинство разработок не получают положительных результатов и практического применения. И таких факторов сдерживающих российское инновационное развитие имеется огромное множество, поэтому существует необходимость в пересмотре существующих методологических подходов к развитию инновационной деятельности в России, устранении существующих препятствий, расширении области применения результатов инновационной деятельности, а также необходимо разработать новые принципы и механизмы инновационного развития, исходя из интересов современного общества.

Общую картину инновационных процессов в стране определяют практически четыре отрасли – машиностроение и металлургия, химическая и пищевая промышленность. Они охватывают более 70% всех инновационных предприятий и, как правило, отличаются наиболее высоким уровнем инновационной активности, в 2-3 раза превосходящим средний по промышленности. [3] Но в целом видимые успехи инновационной деятельности в России на фоне соответствующих показателей ведущих индустриальных стран выглядят весьма скромно. Сравнения показывают, что в нашей стране уровень инновационной активности промышленных предприятий существенно ниже, чем в среднем по станам Европейского Союза (47%). Даже в отраслях, характеризующихся наивысшим уровнем инновационной активности в России, менее четверти предприятий осуществляют инновационную деятельность.

Так организационными инновациями в 2009г. занимались лишь 896 организаций промышленного производства, или 3,7% от их общего числа. Наиболее активными оказались нефтепереработка – 15,3%, а также высокотехнологичные сектора, где соответствующие индикаторы заметно выше средних (производство летательных аппаратов – 18,7%, аппаратуры для радио, телевидения и связи – 11,4%, компьютеров – 10,3%). Среди других отраслей выделяются производство химических продуктов – 9,8%, автомобилей – 9,2%, металлургия – 8,8%. При этом интенсивность затрат на технологические инновации в промышленном производстве России (т.е. их доля в общем объеме продаж промышленной продукции) в 2009г. также значительно превысила показатели прошлых лет и составила 1,9%. Но в целом по уровню интенсивности инвестиций в технологические инновации Россия отстает от ведущих европейских стран (для сравнения: в Швеции он достигает 5,5%, в Германии – 4,7%), опережая лишь Болгарию, Исландию, Литву, Грецию и Турцию (0,4–1,3%). [3, с. 14]

Российские предприятия чаще всего практикуют такие организационные изменения, как внедрение систем контроля качества и сертификации продукции; реализация мер по развитию персонала (включая организацию корпоративного обучения и повышения квалификации работников); внедрение современных методов управления на основе информационных и коммуникационных технологий; совершенствование организационных структур. [3, с. 12] То есть наиболее инновационно-активным в России является ИТ-сектор: телекоммуникации, программное обеспечение, направление обработки информации, но необходимо учитывать важность инновационной ак-

[*] Irina Salomatina, competitor for the academic degree of Candidate of Economic Sciences, Volgograd State University, Russia.

тивизации традиционных, классических отраслей. Исторически сложилось, что особенностью российской химической промышленности является преобладание крупнотоннажной химии первичных переделов с низкой добавленной стоимостью, в то время в развитых странах химическая индустрия является одной из основных инновационных отраслей. Крупнотоннажная химия развивается эволюционно, инновационной же активностью характеризуется малотоннажная «тонкая» химия. [2]

Вследствие общего расстройства воспроизводства товаров и услуг деятельность по созданию инновационных заделов для предприятий сейчас не приоритетна. Если ранее наибольшее число предприятий было занято выполнением исследований и разработок, то сейчас огромный научный потенциал России не востребован: ученые делают изобретения на мировом уровне, но они часто воплощаются лишь в одном, опытном образце, либо уходят за границу. Подобная ситуация оказывает отрицательное воздействие на весь инновационный процесс, ведёт к деградации научно-технического потенциала промышленности, снижению качества и уровня новизны осуществляемых инноваций, утрате предпринимателями самостоятельности в создании нововведений. [1, с. 200]

Из сложившейся на сегодняшний день ситуации генеральный директор инжиниринговой компании ЗАО «Химические системы», специализирующейся на проектировании и строительстве объектов химических производств, а также занимающейся поиском и внедрением инновационных проектов в области химии, А. Кудряшов выделяет следующие проблемы, препятствующие реализации инновационных проектов в российской химической промышленности [2]:

1. Отраслевая наука в 1990-е годы существенно сократила научно-исследовательский потенциал, многие НИИ были лишены лабораторных и опытных баз, ликвидированы или в несколько раз была сокращена численность персонала (причем под сокращение, в первую очередь, попали исследовательские кадры), оставшиеся НИИ, как правило, эксплуатируют советский научно-технический задел, основываясь на опыте нескольких десятков или единиц возрастных специалистов и сохранившихся архивах. К моменту активизации инвестиционных процессов в химической промышленности освободившуюся нишу заняли зарубежные инжиниринговые компании, в результате чего отраслевая наука, за исключением нескольких научных организаций, фактически была исключена из инновационного процесса.

2. В настоящее время основной источник инноваций – это академический и вузовский секторы науки, характеризующиеся слабым взаимодействием с промышленностью, фундаментальностью или, напротив, теоретизацией и поверхностностью исследований. При этом институты РАН ориентированы на фундаментальные длительные исследования, финансируемые преимущественно государством и далекие от коммерциализации и практического внедрения. Большинство исследователей в вузах рассчитывают, в первую очередь, на оформление патентов и получение грантов различных бюджетных и внебюджетных фондов, а не на доходы от внедрения инновации. В итоге страдает качество предлагаемых инновационных проектов, как в части потенциала промышленного внедрения, так и уровня маркетинговой, экономической, а также и технической проработки.

3. Большое количество инновационных идей низкого качества в виду отсутствия понимания у разработчика инноваций реального потребителя его продукции и емкость рынка инновационного продукта, а также отсутствие сравнительного анализа как с отечественными конкурентными продуктами, так и с зарубежными технологиями. Как правило, для продвижения проекта завышаются преимущества проекта и не рассматриваются недостатки.

4. Выводы делаются на основании ранних стадий НИОКР, не учитываются технологические риски при масштабировании технологии. Отсутствует или является условным расчет себестоимости и цены продукта, объема инвестиций, срока окупаемости. Существенным риском при этом становится поверхностный контакт изобретателя с реальной ситуацией в отрасли.

На наш взгляд еще одним фактором, сдерживающим инновационное развитие, является продолжительный жизненный цикл продукции в России. Как не парадоксально, но именно это объясняет низкую заинтересованность в научно-технических новшествах, которая свойственна предприятиям не только сырьевых отраслей, но и обрабатывающей промышленности. Сегодня жизненный цикл в среднем по российской промышленности 12,3 года, а в некоторых отраслях достигает почти 15 лет. Поэтому из-за отсутствия конкурентной среды и потребности в совершенствовании своих технологий в России продолжается производство и использование подчас уже устаревшей продукции, в отличии от ряда высокоразвитых стран, где для того чтобы удержать своего покупателя появляются новые виды продукции и технологий с периодичностью не более одного года, а иногда этот период может исчисляться и днями. Пассивность предприятий в освоении новых продуктов, услуг, технологических процессов также обусловлена слабой внутрифирменной наукой, так как проводника-

ми новых идей, инициаторами и разработчиками новых технологий является исследовательские подразделения компаний.

К сожалению, на данный момент деятельность по созданию инновационных заделов утратила приоритетный характер, что не может не отразится на инновационном процессе в целом по России в виде снижения качества и новизны инноваций, утраты предприятиями самостоятельности в создании нововведений. Но, не смотря на сложившуюся ситуацию, существующий научный потенциал и плодотворная работа предприятий и государства в области инноваций позволят в скором времени создать все необходимые условия для реализационных инновационных проектов, отвечающих требованиям современного инновационного общества.

References

1. Гузырь В.В. Формирование национальной инновационной системы России – шаг на пути к экономике качества жизни. Известия Томского политехнического университета. 2006. Т. 309. № 1. С. 197-203.
2. Кудряшов А. Опыт и проблемы реализации инновационных проектов в российской химической промышленности. Журнал "The AngelInvestor", №5 (11) 2008 с.12-14 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.theangelinvestor.ru/market/index.php?ELEMENT_ID=584.
3. Российский инновационный индекс / Под ред. Л.М. Гохберга. М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2011. 84 с. 800 экз. ISBN 978-5-7218-1184-5 (в обл.).

THE WAVE APPROACH IN THE RUIN PROBLEM

E. Sarafanova[*]

Abstract

This work presents the concept of the new approach for solving the ruin problem. We consider a problem of the theory of random summation. The mathematical aspects of the theory of generalized risk processes are used during the simulation of a stochastic process, when the distribution of the components has "heavy tails". Integro-differential equation, obtained in the works of Arfwedson to find the survival probability of the insurance company with variable initial reserve, is expressed in terms of the kinematic wave theory. The effects are discussed, which may arise as a result of imposition of some wave processes.

Key words: waves of survival probability, the kinematic waves, particles of the capital, the risk reserve, Poisson distribution.

1. Introduction. Mathematical aspects of the risk theory, associated with the definition of the ruin probability, were considered in a huge number of the author works. The most complete picture of the state of research in this area in the period from 1948 to 1996 is shown in the work of Kalashnikov V.V., Konstantinidis D. [1]. The analysis of available literature has shown that most of the works, concerned with the studies of different risk models, are devoted to double-ended estimates of the ruin probability for different types of the distribution functions of the stochastic process components. There are situations of special interest when the distributions of random variables have «heavy tails». This is due to the fact that the problems of estimating risks associated with catastrophic events, are still located in the attention center of the specialists of actuarial mathematics.

The ruin theory is conventionally divided into the classical or collective risk model (Cramér–Lundberg model) and the non-classical model [2]. A significant drawback of the researches in the framework of the classical theory is an extremely formal consideration of changing the condition of the object in question. Therefore, in some cases, this theory does not work and can not be used without significant changes. The essence of a non-classical approach consists in the selection of various modifications of the models in order to calculations would give the results, quite close to reality. Each modification of the ruin theory models, in turn, is limited to the consideration of certain species of distribution function and leads to significant difficulties in the field of obtaining numerical estimates.

In connection with this circumstance the asymptotic theory of random summation (sums of a random number of random variables) to the present time is the actively developed section of probability theory. As practice showed, the problems of the asymptotic behavior of random sums are not only of theoretical interest, but also of great practical importance. As a rule, the tasks of this class are devoted to the optimization issues of the insurance activity parameters.

2. Equation of Arfwedson. As already mentioned, the famous numerous approaches for solving the problems of the ruin probability as a rule, differ from each other in varying degrees of detailed account of the various factors, the existence of information on the distribution function. There is a variety of methods and models as a consequence of it. In the present work the generalized risk processes with the possibility of the large payments for an arbitrary distribution function are considered. Development of approaches to estimate the probability of the survival of the company is carried out on the basis of a particular integro-differential equation of Arfwedson G. [3].

The solution of this equation was obtained by Arfwedson in terms of the double Laplace transform. Most of the subsequent works were devoted to analysis of the inversion problems of the Laplace transform or obtaining asymptotic estimates. This paper presents the further development of the approaches for solving the ruin problem with the involvement

[*] E. Sarafanova, PhD in Physical and Mathematical Sciences, Associate Professor, Chair of Computing and Computing Teaching Technique, East Siberian State Academy of Education, Irkutsk.

of methods, widely used in the field of mechanics, liquid and gas, namely, the method of characteristics.

Consider now the risk process. Let $X(t)$ — generalized Poisson process of insurance event realization with a parameter $\lambda(t)$, which represents the average number of insurance payments (claims) in a unit of time. Let be generalized Poisson process of realization of insurance event with a parameter that represents the average number of insurance claims (claims) in a unit of time. Now let $X_1, X_2, ..., X_j$ denote the individual sizes of the $N(t)$ claims. The claim amounts are also independent values with the same distribution function $F(x)$. If the number of claims is mutually independent, the probability function of the amount

$$X(t) = X_1 + X_2 + ... + X_j \tag{1}$$

is a j convolution of $F(x)$ and can be calculated from the recurrent formula [4]

$$F_j(x) = \int_0^x F_{j-1}(x-z)dF(z) = F^{(j-1)*}(x)F(x) = F^{j*}(x) \tag{2}$$

Then the distribution function of the resulting amounts $X(t)$ with a random number of summands is equal to the

$$F(x,t) = \sum_1^\infty p_j(t)F_j(x) = \sum_1^\infty p_j(t)F^{j*}(x)\,. \tag{3}$$

Here p_j — the probability that the number of claims equal to j until time t, $F_j(x)$ — the probability that the sum of the j claims less than or equal to x. As we consider Poisson process, the increment $X(t+\tau) - X(\tau)$ for any interval of time t has a distribution $G(x,t)$, set by formula [7]

$$G(x,t) = \sum_{j=0}^\infty e^{-\lambda t}\left[\frac{(\lambda t)^j}{j!}\right]F^{j*}(x), \tag{4}$$

where λ is the parameter governing the Poisson process ($\lambda(t) = Const$). Let the company starts its activity, with the initial reserve W and the size of the risk reserve in the moment of time t can be presented in the following way (Lundberg-Kramer model) [2]:

$$R(t) = W + ct - X(t) = W + ct - \sum_{i=1}^{N(t)} X_i\,, \tag{5}$$

where c is the intensity of the gross risk premium; $X(t)$ – the aggregate claims amount occurring in time interval $(0,t]$, $N(t)$ – the number of insurance payments up to the moment of time t.

Ruin of the insurance company occurs at time t if there is then a first passage to the state $R(t) < 0$ [5]. Then let ruin barrier denote as a result of exceeding the total insurance payments over the risk reserve, equal to the amount of initial reserve and received total premium, that is, the ruin we call event [4]

$$\{X(t) > W + ct - d\}. \tag{6}$$

So here under the ruin probability we accept the probability that the value of risk reserve $R(t)$ reaches d in the interval of time $[0, T_1]$. Then

$$P_r = \Pr ob\{\exists t \in [0, T_1]: R(t) \langle d\}, \tag{7}$$

where T_1 is the time of first passage of ruin barrier d. Then the probability that in the interval of time $[0, T_1]$ of the initial reserve W and the company's revenues will be sufficient for all payments, is called the probability of survival or not ruin.

$$\Psi(W,t) = 1 - P_r(W,t). \tag{8}$$

The equation of the survival probability was obtained in the works of Arfwedson G. [3] with the assumption that the value of the initial reserve W is not a fixed value, and the survival probability is considered as a function of two variables $\Psi(W,t)$:

$$-\frac{\partial\Psi(W,t)}{\partial W} = \frac{\partial\Psi(W,t)}{\partial t} + \Psi(W,t) - \int_0^W \Psi(W-x,t)dF(x). \tag{9}$$

3. The wave model. As is known, in the idealized conditions the behavior of capital (financial condition) gives in to the description by means of a Brownian motion model or a random walk model. In this case there is estimated the probability that within a short period of time (the time of the first passage) the capital reaches certain level (Fig. 1.), below it is a ruin. In the foreign literature this problem is known as the problem about the time of the first passage [5]. The solution of this problem in the random walk theory is virtually diffusion modeling of the tasks of achieving borders on the basis of Wiener processes [4].

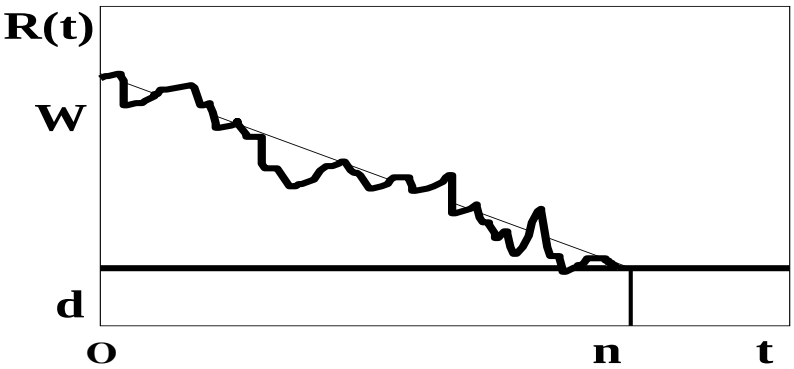


Fig. 1. A random process with a linear law of variation of mathematical expectation and constant variance

The diffusion law of distribution finds wide use in various applications. It is one of the main when building the probability-physical models of the failures of the different objects. In this case, the implementations of the process are considered as the movement of the Brownian particles whose change law of the speed is conditioned by a specified distribution density. In the simplest case the diffusion approximation is the linear model, in which each realization of a random process is approximated by a linear random function

$$\xi(t) = \xi_0 \pm vt. \tag{10}$$

Moreover, there may be various modifications (Fig.2, 3).

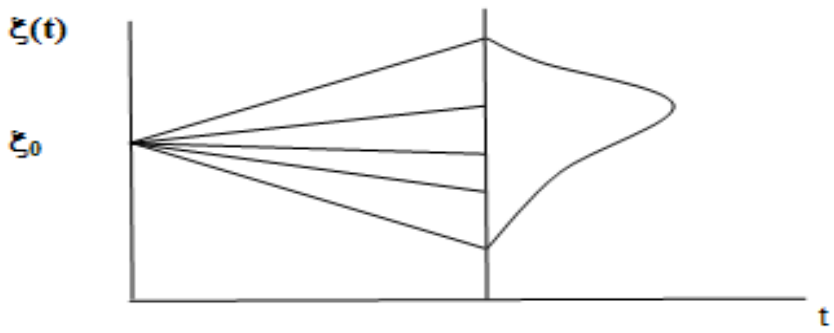


Fig. 2. Fan linear model with zero initial dispersion

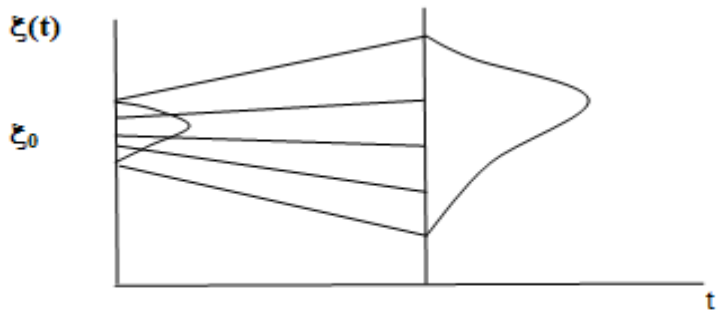


Fig. 3. Fan linear model with non-zero initial dispersion

The diffusion approach is closely connected with the concept of the so-called dynamic waves [6], which are formed whenever the environment in which a particle moves in this case Brownian particle, offers resistance in its promotion. In the theory of waves is known a different approach to the description of the wave processes, which bears the name of the kinematic wave theory or continuous waves. In contrast to the dynamic waves, continuous waves represent the quasistationary phenomenon and arise in the case where there is a dependency between the parameter and its flow. In this case, a steady-state value switches to another in the absence of dynamic effects. In General view, the kinematic wave propagation of a parameter φ is described by a quasi-linear differential equation of the type

$$\frac{\partial\varphi}{\partial t} + C_k(\varphi)\frac{\partial\varphi}{\partial z} = \Lambda(\varphi), \qquad (11)$$

which according to the wave theory. It is a wave equation of the first order. The equation (11) is able to predict the reaction of the parameter φ in time for the change of a wide spectrum of process characteristics. In the case when $\Lambda(\varphi)=0$, $C_k(\varphi)=Const$, the wave equation is reduced to a simple linear equation and a general solution is presented by a traveling wave $\varphi=\varphi(z-C_{k0}t)$. Initial condition $\varphi(z,t=0)=\varphi_0(z)$ selects defined wave profile, which moves with a speed of C_{k0} along the z-axis without distortion (Fig.4).

It is easy to notice, that the realization of a random process (10) approximated by linear random function in the diffusion model, is a traveling wave of a random variable ξ.

We may suppose that the survival probability of the financial object can be interpreted as the result of the imposition of some wave processes, namely, propagation and interaction of continuous waves Ψ. This approach allows in the framework of the nonlinear wave theory to explain the mechanisms of the formation of various nonlinear effects as the result of interaction of continuous waves. In this case one can speak about interaction of «probability waves», submitting to the wave equation of the form (11).

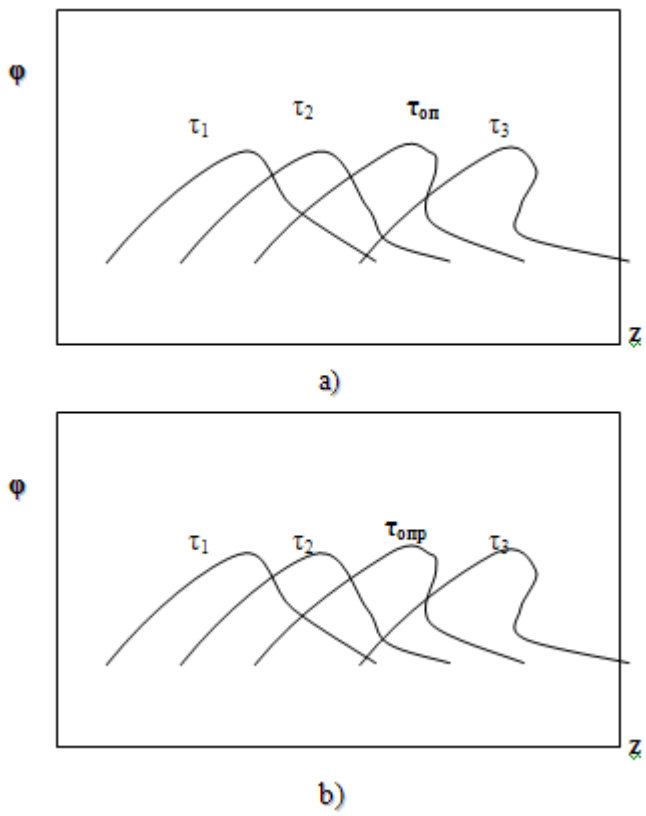


Fig. 4. The evolution of the profiles of parameter φ in moments of time τ1, τ2, τопр, τ3 ; a) during a rollover wave forward; b) during a rollover wave ago; τопр- moment of time rollover

In the general form the solution of nonlinear differential equation in partial derivatives (11) is possible only by numerical methods. As a rule, when solving them various ways are applied to simplify the equations and their approximations by difference equations. Another approach for the solution consists in the transition from partial differential to ordinary differential equations (ODE), which are decided either by the analytical method, or by numerical methods.

Such approach is the name of a method of characteristics and allows you to switch from DE of the first order in partial derivatives to an equivalent system of ordinary DN. Then, according to the method of characteristics, the distribution equation of kinematic waves of the form (11) is equivalent to the following system of ODE:

$$\begin{cases} \dfrac{D\varphi}{Dt} = \Lambda(\varphi) \\ \dfrac{Dz}{Dt} = C_k(\varphi) \end{cases} \tag{12}$$

Here the first equation describes the change of the parameter φ along characteristic line $z(t)$. The second equation of the system (12) is the substantial derivative, which represents the amount of temporal and spatial increments of parameter φ. Thus, a transition to a Lagrange variable is made. In the transition to Lagrange variables, particle of environment with the speed of movement $C_k(\varphi)$ is selected as object tracking. In the plane of characteristics z coordinate is not an independent variable, and determines the trajectory of the investigated control element of the environment, changing the value of φ as we move along characteristics.

4. Propagation equation of continuous waves of the survival probability. Let transform equation of Arfwedson (9) to characteristic form

$$\frac{\partial\Psi(W,t)}{\partial t}+C_k\frac{\partial\Psi(W,t)}{\partial W}=\Lambda(\Psi,F). \tag{13}$$

In our case, the propagation speed of the survival probability waves $C_k=-c$, and the function of the source of the survival probability waves $\Lambda(\Psi,F)$ has the form

$$\Lambda(\Psi,F)=-\Psi(W,t)+\int_0^W\Psi(W-x,t)dF(x). \tag{14}$$

Then the wave equation of the type (13) compliance with the terms of equivalence is digested in the system of ODE

$$\begin{cases}\dfrac{D\Psi\Psi(W,t)}{Dt}=\Lambda(\Psi,F)=-\Psi(W,t)+\int_0^W\Psi(W-x,t)dF(x)\\ \dfrac{DW}{Dt}=C_k=-c\end{cases} \tag{15}$$

In this case «particle» of the capital is selected as the object tracking. Each particle of the capital moves in the area of characteristic (W,t) along the trajectory which is determined from the second equation (12), and transfers the value of the survival probability, changing according to the law – the second equation(12). If $C_k=Const$, characteristics of capital particles represent a non-intersecting straight lines in the plane of characteristic lines.

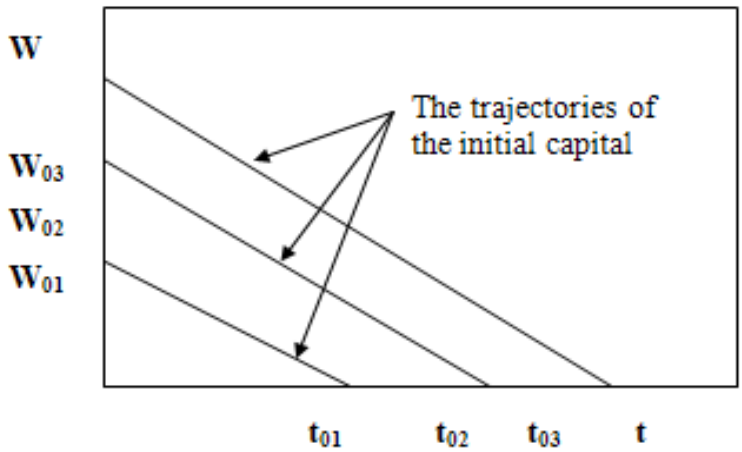


Fig. 5. The trajectory of the initial capital particles, moving with constant velocity

Here the axis of the initial times $(W=0,t_0)$ corresponds to the survival probability values, which are defined according to the boundary condition from the equation

$$\Psi(0,t_0)=\frac{1}{ct_0}\int_0^{ct_0}G(x,t_0)dx, \tag{16}$$

and the axis of the initial capitals corresponds to the values $\Psi(W_0,t=0)=1$.

For nonlinear waves due to the different velocity values of propagation wave for different points of the wave profile are typical sprawling wave profile. If $\frac{\partial C_k}{\partial\Psi}>0$, there is

steepening of wave front, which may end in its turn-over(Fig.4). It should be noted that the turn-over when there is no interaction is characteristic only for nonlinear waves.

Formally condition overturning of the kinematic waves of the survival probability is easy to get from the general form of the equation, equating to zero the denominator of the derivatives with respect to time and the initial capital. That means overturning continuous waves is accompanied by contacting the infinite derivative $\frac{\partial \Psi(W,t)}{\partial t}$ and $\frac{\partial \Psi(W,t)}{\partial W}$ (formation of the survival probability jump). The slope of the wave profile becomes perpendicular to the axis of the W. For this case it is possible crossing of characteristic lines. Therefore, with the dependence of the total premium per unit of time from the survival probability of the company, we can talk about the possibility of the occurrence of the jump $\Delta\Psi(W,t)$ at certain values of the initial capital.

5. Conclusions. The approach in this article to the solution of the Arfwedson equation for risk reserve of insurance company can be described as rather original in comparison with traditional methods of estimating the ruin probability. A departure from traditional ways of task formalization about destruction provided a new look at the essence of emergent phenomena, as a result of the imposition of wave processes. There is introduced the concept of waves that carry a certain value of the ruin probability (kinematic waves) and considered the possible variants of their development, typical for the waves of the nonlinear nature. Methods of approach are given enough conceptually and requires further refinement and development.

References

1. Kalashnikov, V.V. Konstantinidis, D. The probability of ruin, Fundamental and applied mathematics, 1996, 2(4), pp 1055-1100.
2. Cummins, D. Derring, R. Classical insurance solvency theory. Kluwer Academic Publ., London, 1988, pp 52-155.
3. Arfwedson, G. Some problems in collective theory of risk, Scandinavisk Aktuarietidskrift, 1950, 33, pp 1–38.
4. Feller, V. Introduction to the theory of probability and its applications. Mir, Moscow, 1967, vol.2, p 752.
5. Scott, W.F. A note on the first passage times for Brownian motion, Math. Scientist, 1989, 12, pp 50-54.
6. Uizem, D. Linear and nonlinear waves. Mir, Moscow, 1977, p 622.

CONDITIONS OF TOURIST INDUSTRY IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

A. Sarina *

Abstract

The article highlights issues about up to date baseline conditions of development and probles of tourist industry in the Republic of Kazakhstan. On global basis demand for tourism and related services was not as high as in recent years and trend of continuing its growth is very favorable for Kazakhstan.

Keywords: tourism, tourist industry, Republic of Kazakhstan.

Казахстан - девятая по величине страна мира, в которой есть все – от снега и ледников до песчаных барханов и горных вершин. Он уникален спектром природных ландшафтов, которые отличаются поразительным разнообразием, неисчерпанными возможностями для активного отдыха.

Сегодня Казахстан предоставляет практически все существующие виды туризма – спортивный, деловой, исторический, развлекательный, этнический, экологический и другие. Для туристов предлагается большое количество маршрутов путешествий по всей территории Казахстана. В благодатном оазисе южных степей, на стыке кочевой и оседлой цивилизаций существовали древнейшие города мира. Веками по этой земле проходила система древних караванных дорог, ведущие из Китая в страны Ближнего Востока и Европы.

Общеизвестно, что становление и развитие туризма как отрасли характеризуется системой определенных экономических показателей, которые отражают количественный объем реализации туристских услуг и их качественную сторону. Государство, развивающее туризм, стремится достичь от него максимальной экономической эффективности.

На протяжении последних 10-15 лет государством ведется работа по разработке стратегий, планов, инвестиционных проектов по развитию туризма. На всех уровнях власти озвучивается следующая позиция государства: «Туризм в Республике Казахстан является приоритетным направлением национальной экономики». В связи с этим были приняты Постановление Правительства РК «О первоочередных мерах по развитию туристской отрасли», «Программа по развитию перспективных направлений туристской индустрии Республики Казахстан на 2010-2014 годы – устойчивое развитие индустрии туризма» (далее – Программа), также был подписан Указ Президента Республики Казахстан «О Государственной программе развития туризма в Республике Казахстан на 2007-2011 годы» (далее – Указ).

Таким образом, существуют два весьма значимых момента: во-первых, туризм признан приоритетной отраслью национальной экономики, а во-вторых, впервые в истории независимого Казахстана предусмотрен бюджет на развитие туризма.

В рамках Указа расходы предполагались в размере 59318 млн. тенге (около 400 млн. долл. США) [1], и в рамках Программы 4252 млн. тенге (около 30 млн. долл. США) [2].

В Послании Народу Казахстана «Социально-экономическая модернизация – главный вектор развития Казахстана» Президент РК Назарбаев Н. А. отметил, что «Одним из важных вопросов текущего развития является диверсификация потоков прямых иностранных инвестиций в экономику Казахстана. Их нужно направлять в перспективные отрасли, например, сферу туризма. В развитых странах на долю туристического кластера приходится до 10-ти процентов ВВП. У нас - менее 1 процента. Надо изучить в целом по стране точки роста туризма, их немало» [3].

Если в 2003 году было оказано туруслуг в Казахстане на сумму в 1093,7 млн. тенге, то по итогам 2010 года в Казахстане объем туруслуг возрос в 13,8 раз и составил 15,1 млрд. тенге [4]. Динамика оказанных услуг туристскими фирмами приведена на рисунке 1.

* Aida Sarina. Master student of the Academy of Public Administration under the President of the Republic of Kazakhstan.

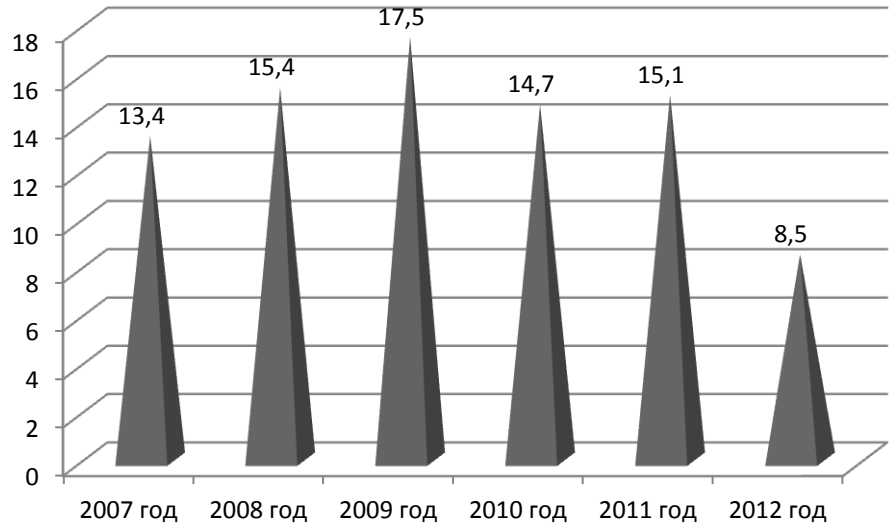


Рис. 1. Динамика оказанных услуг туристскими фирмами, млрд. тенге

Рассчитаем отношение выделенных государством средств на развитие туризма к объему выполненных работ и услуг туристскими фирмами за соответствующие годы (таблица 1).

Таблица 1
Расчет отношения выделенных государством средств на развитие туризма к объему выполненных работ и услуг туристскими фирмами за 2007-2012 гг.

	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Выделенные ресурсы, млрд. тенге	2,3	20,6	30,7	2,8	2,9	3,6
Объем выполненных услуг турфирмами, млн. тенге	13,4	15,4	17,5	14,7	15,1	8,5
Отношение выделенных ресурсов на развитие туризма к объемам выполненных работ и услуг туристскими фирмами,%	17,4	133,7	175,5	18,8	19,4	42,4

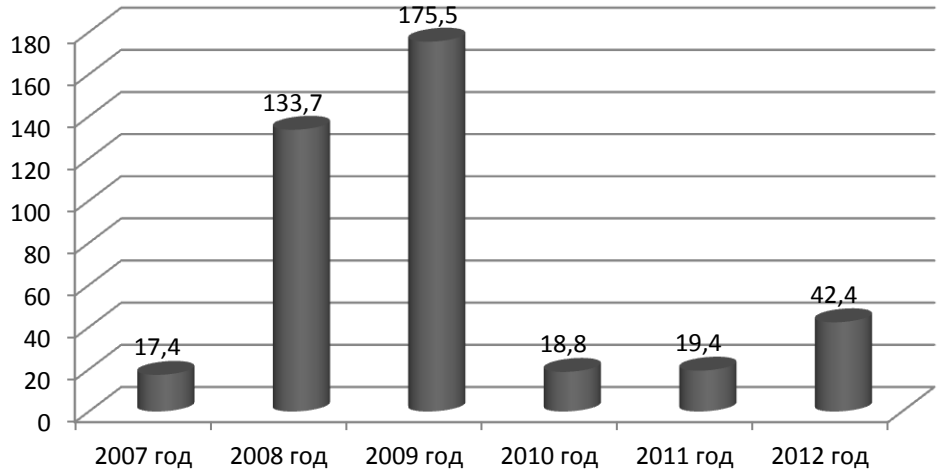


Рис. 2. Отношение выделенных ресурсов на развитие туризма к объемам выполненных работ и услуг туристскими фирмами, %

В 2008-2009 годах суммы, выделенные на развитие туризма, превысили почти в два раза объемы выполненных работ и услуг туристскими фирмами. Рассмотрим, какие положительные или негативные изменения произошли в туристской отрасли Республики Казахстан за последние пять лет.

Развитие той или иной отрасли характеризуется вкладом предприятий этой сферы в ВВП страны.

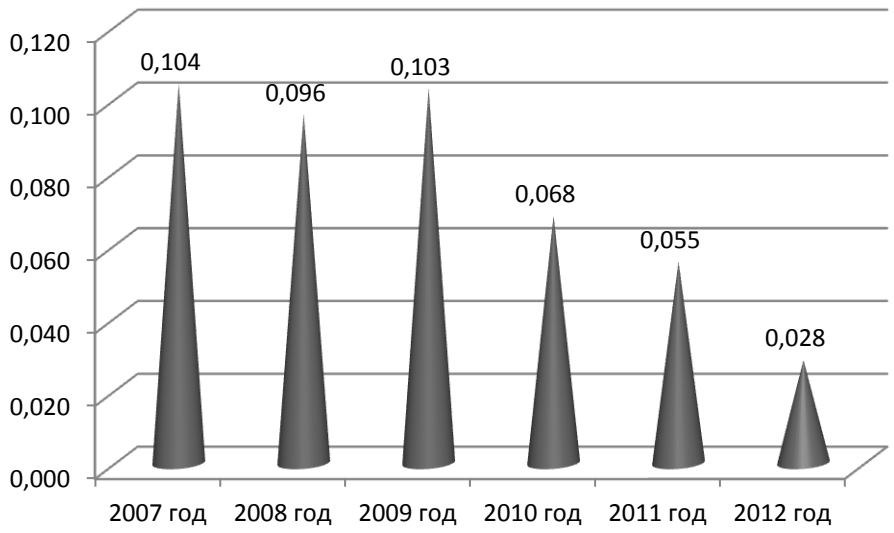


Рис. 3. Вклад туристских организаций в ВВП страны, %

Действительно, несмотря на колоссальные расходы, туристский кластер в Казахстане развивается, но медленно.

Состояние инфраструктуры на современном этапе развития туризма Казахстана можно оценить как удовлетворительное. Присутствуют основные элементы транспортной, коммуникационной инфраструктуры, средства размещения. Но существующая инфраструктура не в состоянии обеспечить дальнейшее развитие туризма.

Также следует учесть развитие новых туристских центров международного значения (Жана-Иле, Кендирли, Актау Сити и т.д.) [5], которые вообще не обладают инфраструктурой туризма. Создание этих туристских центров происходит фактически с нуля. Уровень развития инфраструктуры указывает на уровень развития туризма в целом. Поэтому необходимо уделить значительное внимание развитию инфраструктуры, как комплексному базису индустрии туризма.

Однако, туристская инфраструктура Казахстана на современном этапе развития находится на стадии бурного роста. Но данный стремительный подъем обслуживающей сферы туризма удовлетворит потребности туристов только в недалеком будущем, в то время как, существующая инфраструктура не обеспечивает удовлетворение всех запросов как отечественных, так и иностранных туристов.

Необходимо объединение усилий государства и предпринимательских структур в целях повышения эффективности реализации запланированных в программах задач и принятие мер по активизации государственно-частного партнерства в виде концессий, контрактов и др.

Главная цель Программы по развитию перспективных направлений туристской индустрии Республики Казахстан на 2010-2014 годы – устойчивое развитие индустрии туризма.

Вместе с тем, для комплексного решения поставленных задач необходимы меры государственной поддержки. Именно они являются залогом успешного развития туристской отрасли, источником пополнения бюджета государства. В этой связи следует отметить, что осуществляемое финансирование туристской отрасли на сегодняшний день является недостаточным. Поскольку главной целью предпринимаемых мер по развитию внутреннего и въездного туризма является развитие туристского комплекса страны для содействия экономическому росту и повышению занятости населения, превращения туристской отрасли в доходную отрасль экономики, необходимо увеличить объемы финансирования данной отрасли.

В развитии региональной туристской инфраструктуры должен присутствовать принцип поэтапного развития инфраструктуры туризма на основе государственно-частного партнерства при использовании государственной и муниципальной собственности.

Распространенным способом взаимодействия государственных органов с инвесторами является создание кластерных зон развития туризма. Данный механизм развития туризма позволяет инвесторам вкладывать инвестиции не в один проект, а в комплекс туристских объектов.

References

1. Указ Президента Республики Казахстан «О Государственной программе развития туризма в Республике Казахстан на 2007-2011 годы» от 29 декабря 2006 года № 231.

2. Программа по развитию перспективных направлений туристской индустрии Республики Казахстан на 2010-2014 годы – устойчивое развитие индустрии туризма.

3. Послание Президента Республики Казахстан – Лидера Нации Н.А.Назарбаева народу Казахстана Социально-экономическая модернизация – главный вектор развития Казахстана. Январь, 2012 г.

4. http://www.stat.kz/digital/turizm.

5. Официальный сайт Комитета индустрии туризма Министерства индустрии и новых технологий Республики Казахстан http://www.kit.gov.kz/index.php/en.

UNFRIENDLY ACQUISITIONS LIKE A SORT OF CORPORATE CONFLICTS

M. Saudakhanov[*]

Abstract

In this article we explore the unfriendly acquisitions like a sort of corporate conflicts. The author makes the analysis and gives the conclusions.

Keywords: unfriendly acquisitions, corporate relations, corporate conflict.

Используемый в российских средствах массовой информации и деловых кругах термин «корпоративные конфликты» ассоциируется в сознании большинства граждан нашего общества с «недружественными поглощениями», «силовыми захватами предприятий» и т.п. Вместе с тем, «недружественные поглощения» являются лишь разновидностью корпоративных конфликтов. Более того, используемый в академической и деловой интерпретации термин «поглощение» вообще не является правовым, поскольку не предусмотрен действующим российским законодательством.

Гражданский кодекс Российской Федерации содержит термин «реорганизация» юридического лица. Законодательно установлены следующие формы реорганизации: слияние, присоединение, разделение, выделение, преобразование. При этом в законодательстве отсутствует какое-либо определение собственно реорганизации.

В правовом смысле было бы правильно вместо термина «поглощение» употреблять термины «слияние» и «присоединение», поскольку оба термина используются для обозначения формы одного процесса – концентрации производства путем его интеграции.

В зарубежной и российской теории и практике существуют определенные различия в названии терминов «слияния» и «поглощения» и их толковании. Заметное расхождение в указанных определениях обусловлено целым рядом факторов. Во-первых, такие расхождения объективно предопределены заимствованием англо-американских терминов, которые не имеют однозначного толкования. Так, английский термин "merger" может означать и поглощение путем приобретения ценных бумаг или основного капитала, и слияние компаний, при котором из двух компаний создается одна новая или происходит присоединение одной компании к другой с прекращением деятельности первой. Во-вторых, отсутствие терминологического единства связано с особенностями национального законодательства.

Российское законодательство интерпретирует слияние как реорганизацию юридических лиц, при которой права и обязанности каждого из них переходят ко вновь возникшему юридическому лицу в соответствии с передаточным актом. В зарубежной практике под слиянием может пониматься также объединение нескольких фирм, в результате которого одна из них выживает, а остальные утрачивают свою самостоятельность и прекращают существование. В российском законодательстве этот случай описывается термином «присоединение» [1, с. 12]. Некоторые зарубежные авторы под термином «слияние» подразумевают весь спектр сделок по слияниям и поглощениям: дружественное поглощение, недружественное поглощение, покупка всех или основных активов компании [2, с. 17].

Существует и противоположный подход, когда все соответствующие операции объединяются термином «поглощение». Как отмечает Е. Чиркова, традиционно в литературе по корпоративным финансам выделяются три способа поглощений: добровольные слияния на основе переговоров с руководством поглощаемой компании и последующей покупкой акций; враждебный захват путем тендерного предложения на покупку акций непосредственно акционерам компании; получение контроля над советом директоров без покупки контрольной доли в акционерном капитале через голосование по доверенности [3, с. 27].

Иностранные авторы не стремятся к четкому разграничению понятий. Поглощение описывается ими в одном варианте как взятие компанией под свой контроль другой фирмы с помощью приобретения собственности на нее путем скупки большей части ее акций без изменения числа компаний до и после процесса. В другом варианте процессы слияния и поглощения рассматриваются совместно и характеризуют интеграцию на базе вновь создаваемой компании, либо на базе одной из компаний-участниц с ликвидацией остальных [4, с. 564].

---

[*] Marat V. Saudakhanov, candidate of law sciences, senior researcher of the Research Institute for Education and Science.

В качестве синонимов термина «поглощение» в отечественной литературе часто используются более широкие понятия «приобретение» в экономическом контексте или «присоединение» в юридическом контексте.

Вопрос о точном определении «недружественного» поглощения остается дискуссионным. В качестве синонимов «недружественного» поглощения на практике употребляют термины «агрессивное», «жесткое» поглощение, «захват».

Чаще всего в мировой практике под недружественным поглощением имеют в виду ситуацию, когда покупатель обращается с тендерным предложением прямо к акционерам. Обычно подобное развитие событий – следствие того, что переговоры с руководством корпорации зашли в тупик [5, с. 134].

В качестве бизнес-термина под недружественным поглощением понимается попытка получения контроля над финансово-хозяйственной деятельностью или активами компании при сопротивлении руководства или ключевых участников компании. Признание характера сделки недружественной зависит, скорее, от реакции менеджеров и (или) участников корпорации.

Следует заметить, что во всех источниках описывается получение контроля без уточнения его уровня. С нашей точки зрения, при наличии нескольких собственников, следует разграничивать уровень приобретаемого контроля. В ситуации с единственным собственником, либо приобретением всего имущественного комплекса, речь идет о полном корпоративном контроле, при наличии нескольких собственников компании - о частичном корпоративном контроле. Частичный контроль в свою очередь принимает пять форм:

- простой – право на участие в принятии решений (доля участия не более 25% уставного капитала);
- блокирующий – простой частичный контроль, дающий право блокирования принятия решений (доля участия 25% и менее 50% уставного капитала);
- равноправный – блокирующий частичный контроль, дающий право равноправного участия в определении решений (50% доли в уставном капитале);
- преобладающий – частичный контроль, дающий право преобладающего участия в принятии решений (более 50%, но менее 75% в уставном капитале);
- доминирующий – преобладающий частичный контроль, дающий право на определение решений принимаемых собственниками (от 75% до 100% доли в уставном капитале).

Таким образом, практическая действительность показывает, что происходящие в обществе интеграционные процессы не всегда охватываются отраженным в гражданском законодательстве понятием реорганизация юридического лица. К таким процессам, в частности, относится процедура поглощения юридического лица.

По мнению автора, термин «недружественное поглощение» может употребляться в практической деятельности в качестве бизнес-термина. В этом аспекте под недружественным поглощением следует понимать поглощение, осуществляемое помимо воли исполнительных органов поглощаемого юридического лица и/или помимо воли участника поглощаемого юридического лица, который в соответствии с требованиями закона может повлиять на решение о поглощении.

Слияния и поглощения в России представляют самостоятельный интерес, поскольку обладают рядом особенностей. К числу указанных особенностей относятся:

- различия в причинах данных процессов (в России весьма существенно влияние таких факторов, как постприватизационное перераспределение собственности, экспансия и реорганизация крупных групп и финансовые кризисы);
- незначительное влияние прямого государственного регулирования; рынок ценных бумаг в России с самого начала развивался как рынок корпоративного контроля, в связи с этим слияния и поглощения практически не затрагивают организованный фондовый рынок, и рыночная цена акций на вторичном рынке не имеет существенного значения;
- отсутствуют равноправные слияния, что также может быть связано с неразвитым фондовым рынком;
- преобладание агрессивного поглощения через банкротство и различные долговые схемы;

Ключевой особенностью России является преобладание жестких враждебных поглощений (по существу «захватов», в терминологии ряда исследователей) с использованием административного ресурса.

В самом общем виде применяемые методы поглощений не претерпели заметных изменений в течение десяти лет, хотя, безусловно, менялись акценты.

Среди наиболее применяемых в последние годы недобросовестных способов захвата контроля над предприятием следует выделить:

- вывод имущества предприятия, прежде всего недвижимого, посредством фальсификации сведений о его единоличном исполнительном органе;
- использование обеспечительных мер по судебным искам с целью перехвата контроля над корпорацией;

- формирование параллельных органов управления корпорации;
- возникновение параллельно действующих реестров акционеров;
- оказание давления на участников корпорации при проведении скупки акций, долей, паев.

Большинство российских «недружественных» поглощений в настоящее время не могут быть квалифицированы в соответствии с иностранными дефинициями, так как спектр методов получения контроля над компанией-целью не подпадает под стандартные критерии, принятые в международной практике.

В ходе парламентских слушаний, состоявшихся 15 ноября 2004 г. на тему: «Основные направления совершенствования корпоративного законодательства», позицию по обсуждаемым вопросам изложил директор РІК «Prosperity Capital Management» А. Бранис. В частности, он отметил, что недружественное поглощение в мировой практике – нормальное явление. В России под этим термином подразумевается другое – по существу, мошенничество и коррупция судебной системы. Все эти проблемы, по его мнению, не связаны с природой корпоративного законодательства.

Некоторые специалисты утверждают, что «недружественные поглощения» в России практически всегда сопровождаются совершением преступления. Так, М. Ионцев указывает, что первые противоправные действия, преследуемые в уголовном порядке, совершаются компанией-агрессором в начале реализации проекта по недружественному поглощению. На стадии сбора информации возможно совершение преступлений, предусмотренных статьями Уголовного кодекса РФ: ст. 137 (нарушение неприкосновенности частной жизни); ст. 138 (нарушение тайны переписки, телефонных переговоров, почтовых, телеграфных и иных сообщений); ст. 183 (незаконное получение и разглашение сведений, составляющих коммерческую, налоговую или банковскую тайну).

В ходе действий, направленных на приобретение необходимого количества акций (долей) компании-цели могут совершаться преступления, предусмотренные ст. 159 (мошенничество); ст. 163 (вымогательство); ст. 179 (принуждение к совершению сделки или отказу от ее совершения) Уголовного кодекса РФ. Статья 303 Уголовного кодекса РФ (фальсификация доказательств) имеет место всегда, когда для получения необходимых судебных актов используются поддельные документы.

Самыми распространенными при недружественном поглощении являются деяния, предусмотренные ст. 330 Уголовного кодекса РФ (самоуправство). Самоуправные действия совершают обе стороны данного корпоративного конфликта. Без самоуправных действий не обходится в России ни один корпоративный конфликт, происходящий в форме недружественного поглощения.

Приведенный перечень преступлений, которые могут быть совершены в ходе корпоративных конфликтов их участниками, является далеко не исчерпывающим. Каждый корпоративный конфликт имеет свои особенности, поэтому преступления, совершаемые в каждом корпоративном конфликте, могут отличаться.

Всю совокупность мотивов совершения недружественных поглощений можно разделить на две большие группы. Первая - это требования конкретного бизнеса. Например, обеспечение роста масштабов деятельности посредством установления контроля над однопрофильными компаниями (отраслевые холдинги). Или формирование цепочки технологически взаимосвязанных производств (вертикально интегрированные холдинги). Или желание выйти на новые рынки сбыта. Наконец, мотивом поглощения может стать намерение диверсифицировать деятельность компании. Практика показывает: когда мотивом поглощения является развитие конкретного бизнеса, то, как правило, применяются цивилизованные способы поглощения. Здесь редко допускается нарушение законодательства, ущемление прав и имущественных интересов акционеров. Как правило, такие поглощения выгодны и работникам, и акционерам, и экономике. Поглощенное предприятие не ликвидируется. Напротив, в него вкладываются средства, оно часто оживает. Растет заработная плата, рыночная стоимость акций. Начинаются дивидендные выплаты.

Другая группа - это получение сверхприбыли от осуществления поглощений как самостоятельного вида бизнеса. А прибыли здесь огромны. По некоторым оценкам, рентабельность захватов колеблется в пределах от 200 до 300 процентов, а в отдельных случаях – может приближаться к 1000 процентам. Поэтому нападающая сторона готова пойти на все. Именно в этих случаях наблюдается применение недозволенных приемов, нарушение законодательства, массовые нарушения прав акционеров. Именно против такого рода поглощений и следует бороться.

Как свидетельствует мировой опыт, проблема слияний и поглощений с точки зрения государственного регулирования предполагает учет нескольких направлений:

- соответствие промышленной политике и общей стратегии реорганизации в рамках тех или иных секторов и отраслей;
- поддержание активного функционирования конкурентных механизмов в экономике;
- обеспечение прозрачности операций на рынке корпоративного контроля;

- защита прав акционеров (в том числе миноритарных);
- регулирование социальных конфликтов, порождаемых слияниями и поглощениями.

В цивилизованных странах любое недружественное поглощение проходит по правилам. Достижения этих же результатов следует добиваться и в России.

С точки зрения регулирования в рамках законодательства остается много нерешенных проблем, которые должны быть урегулированы и законодательным путем, и в процессе регулятивной деятельности.

На наш взгляд с целью урегулирования всех спорных вопросов Государственной дума следует разработать и принять Федеральный закон «О процедурах урегулирования корпоративных конфликтов» и «О противодействии рейдерской деятельности», в которых законодательно закрепить все необходимые для понимания происходящих процессов понятия и определения, среди которых:

- Рейдерская деятельность;
- Корпоративный конфликт;
- Акт Рейда;
- Недружественное поглощение;
- Процедура медиации при корпоративном конфликте;
- Судебная защита прав собственников при корпоративном конфликте;
- Корпоративный шантаж.

Кроме того, необходимо наделить полномочиями по разрешению корпоративных конфликтов государственные органы, например ФАС или ФСФР, либо законодательно закрепить создание саморегулируемой организации медиаторов при корпоративных конфликтах. (ФЗ «О саморегулируемой организации медиаторов при корпоративных конфликтах»).

Таким образом, по мнению автора, с целью недопущения неблагоприятных последствий корпоративного конфликта, которыми может стать, в том числе, акт рейда в отношении общества, необходимо вмешательство извне: со стороны государственных органов или медиаторов.

Также необходимо наиболее четко определить процедуру и принимаемые решения в рамках рассмотрения дел в арбитражных судах.

References

1. Владимирова И. Слияния и поглощения компаний. «Менеджмент в России и за рубежом». 1999. №1. С. 12.
2. Беленькая О. Анализ корпоративных слияний и поглощений. «Управление компанией». 2001. № 2. С. 17.
3. Чиркова Е. Действуют ли менеджеры в интересах акционеров? Корпоративные финансы в условиях неопределенности. М. Олимп-Бизнес, 1999. С. 27.
4. Ван Хорн Д.К. Основы управления финансами: Пер. с англ. М. Финансы и статистика, 1996. С. 564.
5. Moon R.W. Business mergers and take-over bids. London: Gee&Co (publishers) Ltd., fifth edition. 1976, P. 134.

SOCIO-ECONOMIC ASSESSMENT OF THE EFFECTIVENESS IMPLEMENTATION OF LONG-TERM RROGRAM IN VLADIMIR (ON EXAMPLE OF A LONG-TERM PURPOSE RROGRAM «DEVELOPMENT OF TOURISM IN THE CITY OF VLADIMIR, 2010-2015»)

T. Safronova[*]

Abstract

The article identified the need for social and economic effectiveness of long-term purpose programs in Vladimir, increasing requirements for assessing the effectiveness of long-term programs by local governments by creating additional accurate reading assessment of this type of programs to achieve the stated goals in the long-term programs.

Keywords: long-term purpose programs, socio-economic assessment, analysis, and monitoring.

Long - term purpose programs is a municipal legal act limited with period of validity. At the act are explained purposes, tasks, problems, activities and resources that help in solving problems related to the development of tourism in the city of Vladimir by bringing positive and quality changes in the scope of the program.

Programming should only be seen as developing a plan of action to change the system and its final result. In this case, all changes must also be systematic [1, p.12-22]

Conceptual diagram showing the development of the program steps are presented below in Figure 1.

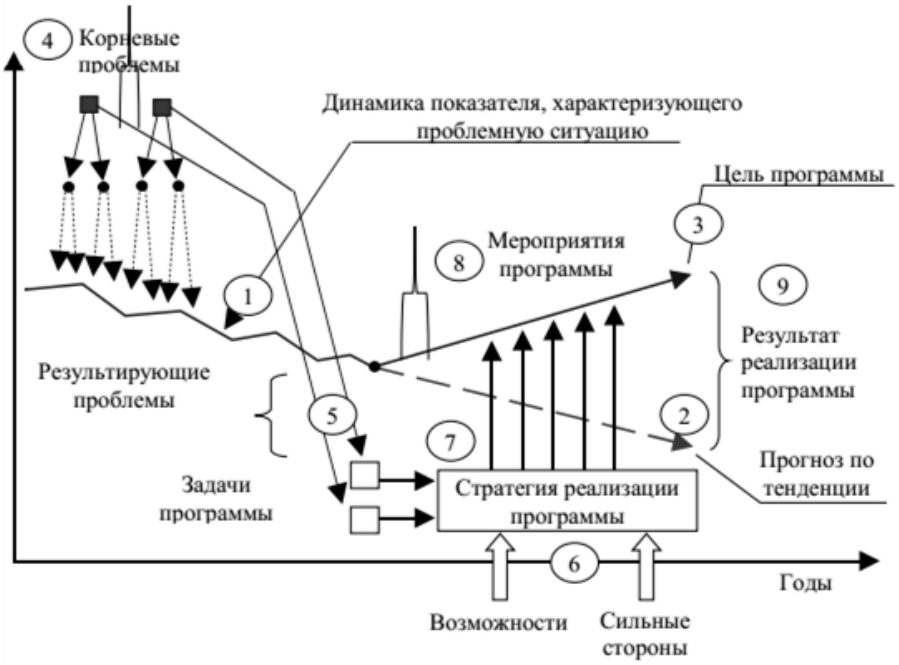


Fig. 1. Algorithm development project of long-term purpose programs

The concept of long- term purpose program is the rationale for the development and subsequent implementation of it. The concept contains part of the mandatory elements of the program, which are used later in its development. The concept should include the following sections: 1) the title and developer's details of the concept, and the legal basis for its development; 2) proposals for the name and description of the purposes of programs; 3) characteristic trends and forecasts for the current problematic situation in the area of the long-term purpose programs without using special purpose program; 4) structure problems with their sectoral and departmental affiliation; 5) The rationale for use of special purpose program to deal with issues; 6) characteristics of beneficiaries and benefits of the programs; 7) proposals for the purpose of (sub-objectives), performance indicators for evaluating the progress of the long-term purpose programs; 8) proposals for the amount of financing, the financing sources and the directions of financing; 9) proposals for the administrator and organizations manage of the implementation of this type of programs; 10)

[*] Tatyana Safronova, a senior lecturer in the "Finance and Economics of tourism", Vladimir State University of Alexander G. and Nicholas G. Stoletovs, city of Vladimir, Russia.

proposal on the timing and stages of the purpose program; 11) proposals for project developers.

The structure of the program activities includes two subsections:

1)Activities designed to meet the challenges of the program and giving changes (a task event); 2) measures aimed at ensuring the implementation of the program.

The measures should necessarily have the following attributes: a) title, b) the performer, c) period of performance, c) the amount of funding for the implementation time and by source. The system of program activities is reduced in the overall table (Figure 2).

№ п/п	Задачи и мероприятия	Исполнители и участники	Сроки исполнения	Затраты и источники финансирования
1	2	3	4	5
	Раздел I. Мероприятия по решению задач программы			
	Подцель 1			
	Задача 1.1			
	Мероприятие 1.1.1			
	Мероприятие …			
	Задача 1.2			
	Мероприятие 1.2.1			
	Мероприятие …			
	Проект 1.1			
	Проект …			
	Подцель 2			
	Задача 2.1			
1	2	3	4	5
	Раздел II. Мероприятия, обеспечивающие реализацию программы			
	Мероприятие 1			
	Мероприятие …			
	Итого:			

Fig. 2. The system program activities

The development of sub-program activities includes activities designed to meet the challenges of the program, developed during the enlarged action.

The system of long-term purpose program was developed to assess the implementation of the program, its effectiveness and efficiency. In order to fully assess the impact and effectiveness of these programs in them should be provided three level systems of indicators of program performance, including the figures: pursuing objectives (sub objectives) programs; degree solving, performance and (or) the completeness of the implementation of measures (local performance activities).

The principle of the system program is formulated as follows: program should be designed in such a way as to achieve the target values of performance indicators, measures, ensuring the achievement of the target values of indicators of problem solving, which in turn should ensure the achievement of the target values of purpose. This principle is shown in Figure 3.

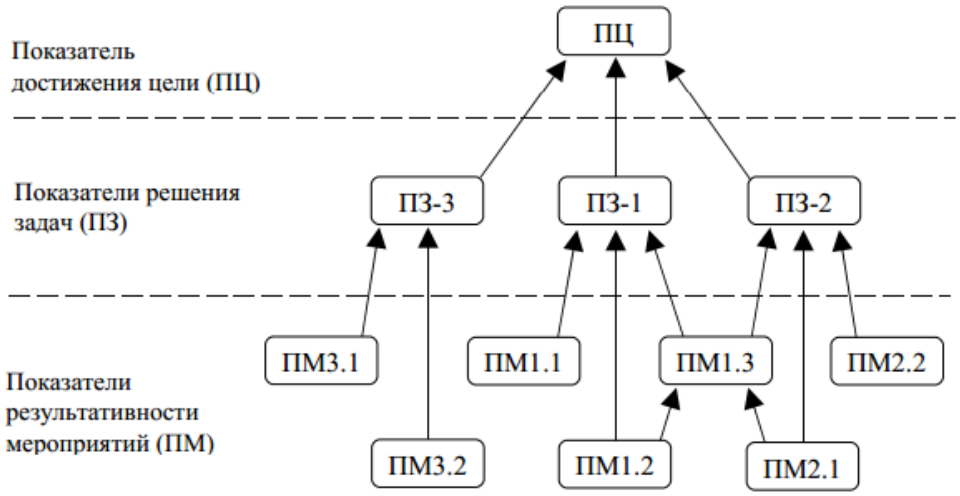


Fig. 3. The Illustration of the principle of the system program

Indicators of program objectives are described by two types of prognostication values: 1. planned (target) - indicator values to be achieved through the implementation of programs. 2. By trends - values of simulating changes in the case the absence of the program.

The difference between the target values of the indicator targets and its values on the trend characterizes the effectiveness (impact on the changing socio-economic indicator) and the effectiveness of the program (the ratio variation of the target to the overall cost to achieve it).

The purpose achievement should be described by a single indicator. If several parameters, it is necessary using a paired comparison to single out one which is the resultant relative to the others and this indicator will describe the purpose achievement. The remaining ones should be used as reference. [3, c. 56-62].

The long-term target program "Development of tourism in the city of Vladimir on 2010-2015 years" - the formation an effective competitive tourism industry in the city of Vladimir. Stages and terms of the program are 2010-2015 years. The amounts of financing for the program are presented in Table 1.

Table 1
The amounts of financing for the program

Источники финансирования	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Всего:
Местный бюджет	275,0	1800,0	1500,0	1710,0	1760,0	1760,0	8805,0
Внебюджетные источники	370,0	420,0	420,0	430,0	430,0	430,0	2500,0
Итого:	645,0	2220,0	1920,0	2140,0	2190,0	2190,0	11305,0

The Program includes the following basic principles of tourism development:

- Satisfaction of recreational needs of local residents;
- Sustainable development of recreation and tourism;
- The development of the territory on the basis of the unique historical and natural territory of Russia;
- Review of the program of development of recreation and tourism as part of the socio-economic development of the city and the region [4, p.8-10].

Evaluation the results of a long-term target program "Development of tourism in the city of Vladimir on 2010-2015" for the 2010 - 2012 years. Significant deviations from the target values of the actual amount of financing for programs indicate poor quality of implementation planning for the next financial year. Also this is due to the need for additional funds in the budget to ensure the co-financing of regional purpose programs. Beginning in 2009, introduced the integrated quality assessment of realization programs for the definite period. The assessment is based on formal criteria, through encouraging program managers to raise the efficiency and effectiveness of their implementation.

Table 2 shows the characteristics of the implementation and final results from 2008-2010.

Evaluation of quality of implementation Table 2 targeted programs (maximum rating of 1)

Table 2
The characteristics of the implementation and final results from 2008-2010

Наименование программы	Рейтинг реализации программы		
	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Долгосрочная целевая программа "Развитие туризма в городе Владимире на 2008-2015 годы"	0,16	0,35	0,45

Improving the socio - economic assessment of the effectiveness of the implementation of long-term programs associated with a number of tasks: 1 - Development of conceptual framework for assessing the implementation of long-term purpose programs, 2 - assessment of their scope and activities. 3 - Select the main directions of the reform on the program's development, 4 - to build the best system for assessing the socio-economic benefits from them.

Understanding the development and organization of the long-term purpose programs suggests that performance should be assessed from the standpoint of economic agents and the effectiveness of the integrated, reflecting its task, resource, economic, and institutional effectiveness, possibly by multi-criteria on multi-level.

The lack of integrity in the methodology research of social and economic benefits these programs, the fragmentation of tools for accounting, analysis, monitoring and unadjusted to the specifics of the operation makes it necessary to develop a constructive approach to the assessment of the socio-economic efficiency of long-term purpose programs.

The most important point in the case of assessment of social relevance and effectiveness is the type of goods (products) to be provided for the implementation of them.

For definition on practice the direct implementation and final results of long-term programs in the city of Vladimir, you can use the following types of performance and efficiency: 1. The Cost Performance Index - valuation required for the manufacture of products (works, services) of financial, human and material resources; 2. The physical output indicator- the immediate results of the costs incurred, the amount and quality of produced goods and services; 3. The consequences tasks, which were already made and should be

They include the following indicators (Figure 4):

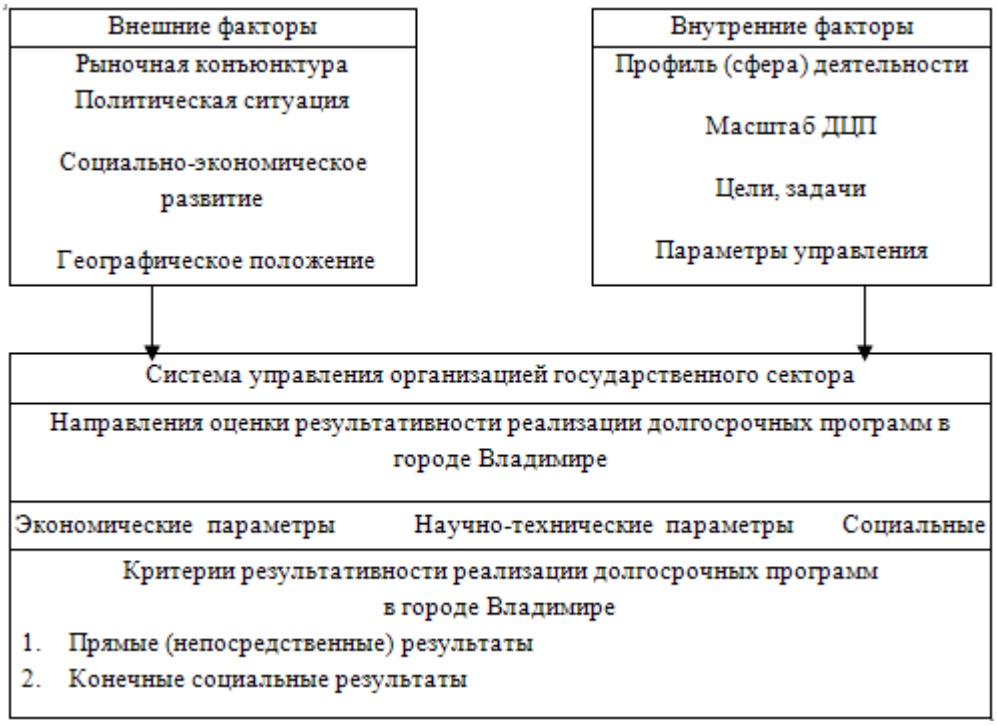


Fig. 4. Total (diagnostic) assess the impact of implementation of the scheme of long-term programs in Vladimir

The definition of social and economic benefits can be made during analysis; evaluation and monitoring of long-term purpose programs in the city of Vladimir.

The proposed set of indicators should be established in such a way as to evaluate not only the static but also the dynamics of long-term effectiveness of programs in the city of Vladimir.

When developing a system of indicators to assess the socio-economic benefits of implementing long-term programs in Vladimir useful to consider:

1) The Supporting performance
2) Expenses
3) The End point analysis

In this regard, the proposed set of indicators to assess the socio-economic benefits of implementing long-term programs in the city of Vladimir, based on the extended order of reporting managers - administrators, which is presented in Table 3

Table 3
The proposed system performance analysis, assessment and monitoring
of socio-economic benefits implementing long-term programs in Vladimir

	Показатели анализа	**Показатели оценки**	**Показатели мониторинга**
1. **Рамочные показатели (специальные)**	1. Сфера деятельности ДЦП и их общественная значимость		
	2. Масштаб ДЦП и количество мероприятий для реализации		
	Доля мероприятия в ДЦП - по объему; - по численности персонала; - по стоимости; Динамика изменения численности персонала, стоимости, объемов	Относительная доля мероприятия по сравнению - со средней долей участия в ДЦП; - с долей главного мероприятия ДЦП; - с максимальной долей мероприятий ДЦП	Численность персонала для реализации мероприятия Стоимость мероприятия Объем реализации продукции (работ, услуг)
	3. Степень диверсификации ДЦП и корректировка мероприятий		
2.**Показатели реализации мероприятия**	1. Доля доходов от реализации мероприятия 2. Отношение плана выручки от реализации мероприятия к темпам роста совокупного дохода	1. Доля фактической выручки от реализации мероприятия в совокупном доходе 2. Доля средств, полученных для реализации мероприятия от доли общего финансирования ДЦП 3. Процент фактических затрат реализованного мероприятия	1.Объем реализованного мероприятия (работ, услуг) в натуральном и денежном выражении 2. Выручка от реализации мероприятия 3. Совокупный доход предприятия участников мероприятия (руб.) 4. Средства на оплату товаров, необходимых для проведения мероприятия
3.**Показатели затрат**	1.Доля затрат на реализацию мероприятия 2.Коэффициент устойчивости мероприятия 3.Коэффициент абсолютной ликвидности мероприятия	1. Доля фактических затрат от реализации мероприятия 2. Фактический объем затрат на мероприятие в разбивке 3. Общий коэффициент покрытия (текущей ликвидности) мероприятия	1.Объем финансирования мероприятия 2. Затраты на реализацию мероприятия
4**. Показатели конечных результатов**	1. Затраты мероприятия в расчете на 1 рубль общего объема финансирования ДЦП 2. Суммарные затраты мероприятия в расчете на 1 рубль выручки участников мероприятия 3.Прибыль от реализации мероприятия 4.Рентабельность мероприятия	1. Отношение объема затрат на реализацию мероприятия к общему объему затрат на реализацию мероприятий ДЦП 2.Коэффициент прироста прибыли участников мероприятия 3.Рентабельность мероприятия 4.Рентабельность мероприятия от прибыли участников мероприятия 5.Отношение фактического объема реализованного мероприятия к запланированному	1. Численность участников мероприятия 2. Прибыль от реализации мероприятия 3. Прибыль участников мероприятия 4. Общая сумма средств, направленных на повышение общественного благосостояния

Thus, the proposed system of socio-economic indicators provides a comprehensive assessment of long-term purpose programs, what can be expressed in a single one with the aggregate of all activities for its implementation.

References

1. Об утверждении Порядка принятия решений о разработке долгосрочных целевых программ, их формирования и реализации от 15.04.2009 № 1118 [Электронный ресурс]. URL: http://vladimir-city.ru.
2. Об утверждении Методических указаний по разработке долгосрочных целевых программ от 10.07.2009 № 2065 [Электронный ресурс]. URL: http://vladimir-city.ru.
3. Разработка сбалансированной системы показателей. Практическое руководство / Под ред. А.М. Гершуна, Ю.С. Нефедьевой. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2006 ISBN 965-7-987-5639-3.
4. Сводный отчет о реализации целевых программ в 2011 году [Электронный ресурс]. URL: http://vladimir-city.ru.

SOME ASPECTS OF THE RUSSIAN MARKET OF AGRICULTURAL MACHINERY IN MEMBERSHIP OF THE WORLD TRADE ORGANISATION

K. Semenenko[*] & I. Snimschikova[**]

Abstract

In the article the state of the Russian agricultural machinery market after entry the WTO is studied and models of the world market of agricultural machinery including the share of import in the domestic market and the ratio of agricultural exports to the domestic market are examined.

Keywords: market of agricultural machinery, export, import, WTO.

The most important feature of economic globalization is the transnationalization of business and active moving of companies beyond national borders to expand product markets and investments. This phenomenon, of course, is also affected the market of agricultural machinery of Russia.

When Russia had entered the World Trade Organization in 2012 agricultural equipment market of the country has become more accessible and open to foreign producers that have received significant benefits. For example, the import duty on new farm machinery was reduced from 15% to 5% that led to import increase of machinery by 10% in 2012 [4].

World market review has shown that no country has such a high import of agricultural machinery as Russia (almost 70%). Most protected from foreign manufacturers are markets of Brazil and the USA, they are completely supporting themselves with tractors and other agricultural equipment through the development of their own production and actively prevent the penetration of import to the domestic market [1].

According to the Strategy, to identify alternatives for the development of agricultural machinery in Russia we can consider four basic scenarios, based on two key indicators of the market: the share of imports in the domestic market and the ratio of agricultural exports to the domestic market [3].

The first model – "Local monopoly" – requires a closed domestic market and a focus of the state industrial policy on the development of national production oriented to the domestic market. Countries with such model of behavior are actively using protective duties and other barriers to prevent the entry into the markets of imported products, such as Brazil and the USA.

The second model –"Global Exporter" – suggests a closed domestic market and an export-oriented national production. It focuses on the application of strict customs and tariff administrative measures and market regulation by the state to restrict imports and promote exports of national producers like China and Belarus.

The third model – "Global Player" – has an opened domestic market and focuses on national production for export. It can be characterized by the appearance of global companies selling their products at all foreign markets. Outstanding representatives of this model are Germany, France and Canada.

The fourth model – "Local Player" – is typical for the countries in which domestic producers have low competitiveness. The market is open to import, it has low government support of domestic producers and focused solely on the domestic market. The representatives of local players are Argentina and Russia.

Today the world's largest turnovers of agricultural machinery concerns significantly exceed the production of Russian companies. On the Russian market such global foreign manufacturers of agricultural equipment like John Deere, Case New Holland (CNH), AGCO, Claas, Same Deutz Fahr and others are presented.

During the last 15 years foreign manufacturers conducted systematic work for entering the market, promotion of brands and dealer networks formation. According to research, in January 2013 Claas and John Deere were leading on harvesting machines deliveries to the Russian market (Fig. 1). As for the tractors, bulk deliveries fell on John Deere, the Kharkov Tractor Plant and Case New Holland [1].

[*] K.A. Semenenko, PhD student, Kuban State Agrarian University, Russia.
[**] I.V. Snimschikova, Dr. of Economic Science, Prof., Kuban State Agrarian University, Russia.

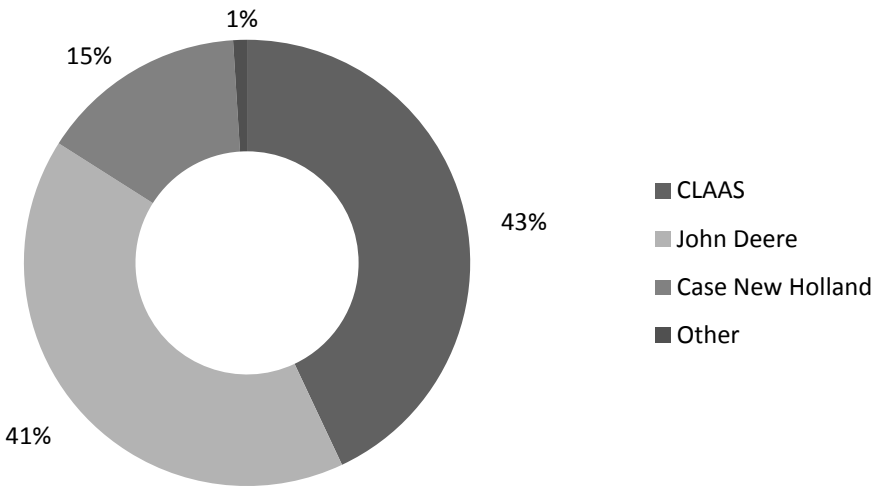


Fig. 1. Structure of harvesting machines import by the enterprises, January 2013

Russia exports equipment mainly to Lithuania, Ukraine, Kyrgyzstan, Turkey, China and Korea. In the beginning of 2013 on export was sent 4 tractors and 27 harvesting machines. According to Federal Russian Statistic Service data, 73.1% of total export of harvesting machines in value terms had Rostselmash company.

With the accession of Russia to the WTO the main struggle between national and foreign manufacturers in the Russian market of agricultural machinery occurs in production and shipment (Table 1), which is positively indicates that Russia has all the prerequisites for upgrading machinery and development of agriculture in general [2].

Table 1
Production and shipment of harvesting machines in Russia, units (January 2012/2013)

Producer	Shipment		2013/2012	Production		2013/2012
	2012	2013		2012	2013	
Rostselmash	151	61	40,4	240	200	83,3
Bryanskselmash	69	27	39,1	217	22	10,1
Claas	1	16	1600	46	51	110,9
John Deere	–	–	–	–	28	–
Case New Holland	4	10	250	–	26	–
Total	125	114	–	503	327	–

It should be noted that Western companies organized production on screwdriver and large hub assembly and have lower maintenance costs of infrastructure in Russia, but they have high cost of marketing promotion of new models, logistics and personnel training [1].

Thus, the Russian market of agricultural equipment has advantages for increasing competitiveness of its products that have a positive impact on the country's economic development, expansion of world economic relations and the transition from a local development model to a more advanced model by increasing exports to CIS countries.

References

1. RBC market research [electronic resource]. – Mode of access: http://marketing.rbc.ru.
2. Official website of marketing company "Runo" [electronic resource]. – Mode of access: http://www.runo-agro.com.
3. Strategy of Russian agricultural machinery development until 2020, Moscow, 2011.
4. Federal State Statistic Service [electronic resource]. – Mode of access: http//: www.gks.ru.

RATIONAL NUTRITION AS THE SOCIO-ECONOMICAL PROBLEM: BELGIAN EXPERIENCE

N. Dzhuryk & M. Solod***

Abstract

In the article the problem of rational nutrition in a national scale has been considered. The experience of Belgium in solving this problem at the socio-economical aspect is analyzed. The measures necessary to be taken in all food sectors of economics have been determined.

Keywords: Belgium, rational nutrition, dietary patterns, socio-economical aspect.

Взаимопересекающиеся сферы питания и здоровья всегда привлекали к себе внимание ученых и общественности. Научные знания в этой области, безусловно, велики и постоянно возрастают. Но перевести их в плоскости ежедневного здорового питания и здоровой среды проживания представляется достаточно сложной задачей и в обществе знаний XXI в.

Возрастающая проблема несбалансированного режима и рациона питания, равно как и недостаточной физической активности заслуживает пристального внимания, поскольку речь идет не об отдельных случаях потери здоровья вследствие неправильного питания, но о здоровье нации в целом. Эту проблему не могут решить отдельные граждане самостоятельно. Среда, способствующая излишней полноте, (англ. – "obesogenic" environment), в которой посредством рынка и торговли, в том числе – предприятия ресторанного хозяйства (рестораны, кейтеринг и др.), калорийная питательная пища вездесуща и общедоступна. Это, в свою очередь, не способствует физической активности и влияет на другие виды деятельности людей на протяжении дня. В условиях постоянного роста цен на продукты питания интеграция социально-экономических мер и мер, направленных на экологическое питание, требует отдельного рассмотрения. В этой связи полезно изучить опыт стран, в которых проблему осознали и пытаются решать на государственном уровне. Одной из таких стран является Бельгия, одна из наиболее развитых стран Европы.

Уже 10 лет назад Министерство социальной политики и здоровья Бельгии обратило пристальное внимание на проблему здоровья нации, разработав «Национальный план питания и здоровья» (анг. – National Food and Health Plan). В его основу легли существующие на то время международные инициативы, в том числе – рекомендации Всемирной организации здоровья [2; 5].

На основе этих рекомендаций в 2000 г. Европейская Комиссия создала стратегический информационный бюллетень (анг. – White Paper), который устанавливал «план действий» и «рекомендации относительно питания» для Евросоюза [3]. Этот план был использован для создания подобного документа в Бельгии, направленного на устранение вредных привычек в питании и образе жизни (например, гиподинамия), несмотря на то, что продолжительность жизни общества Бельгии неуклонно возрастает. В 2003 г. она составляла для мужчин в среднем 75,9 лет, для женщин 81,7 года (для сравнения – в 1995 г. эти цифры составляли 73,9 и 80,7 соответственно) [7]. Но, несмотря на такой прогресс, в Бельгии по-прежнему небольшое количество факторов ответственно за большинство случаев заболеваемости и смертности. Основные факторы риска для незаразных заболеваний – это повышенное кровяное давление, гиперхолестеринемия, чрезмерный вес и ожирение, причиной которых являются гиподинамия и курение, низкое потребление фруктов и овощей, высокое содержание в пище насыщенных жиров, возросшее потребление мяса [1]. Так, среди населения Бельгии в 2004 г. было 23,5% и 11,6% женщин с избыточным весом и тучных соответственно; для мужчин эти цифры составляли 37,6% и 9,9% [5, с.5; 6].

Опыт Бельгии показывает, что немаловажную роль в решении этой проблемы играет частный сектор пищевой индустрии. Огромный выбор продуктов питания в торговой сети, широкий диапазон блюд, которые предлагают потребителю отели, рестораны и сектор кейтеринга (в том числе – доставка пищи на рабочие места, в школы и другие организации), приводят к тому, что потребитель теряет интерес к приготовлению пищи и, соответственно, к содержанию в ней полезных или вредных компонентов. Возрастающее потребление в домашнем хозяйстве полуфабрикатов, облегчающих

* Nadiya Dzhuryk, Candidate of Technical Sciences, Associate Professor,Lviv Institute of Economics and Tourism, Ukraine.
** Mykola Solod, Candidate of Technical Sciences, Senior Teacher,Lviv Institute of Economics and Tourism, Ukraine.

приготовление пищи (замороженная пища, концентраты бульонов, смеси специй, готовые блюда из макарон, загустители для соусов), приводит к тем же результатам. Казалось бы, после окончания рабочего дня потребитель сам решает, что, где и сколько ему есть. Но, как правило, он не получает информацию о составе блюд или продуктов, которые покупает, так же как и о размере порций, которые заказывает. Такая информация если и доступна, то не всегда соответствует истине. То есть, фактически здоровье потребителя зависит от сектора предприятий ресторанного хозяйства и от того ассортимента продуктов и блюд, которые он предлагает.

Национальный план питания и здоровья Бельгии призвал к сотрудничеству представителей всех сфер промышленности и торговли, задействованных в организации питания населения. Это пищевая промышленность, отели, рестораны и кейтеринг, кейтеринг на производстве (анг. – institutional catering), сельское хозяйство и рыбная ловля, секторы распределения, рекламы и средств массовой информации (СМИ). Они должны были содействовать выполнению плана, обеспечивая обучение профессионалов, диапазон, состав и выбор продуктов питания, распространение информации о продуктах питания и рекламу, а также создание в СМИ программ о правильном питании и здоровом образе жизни.

Продукция пищевой промышленности, отелей ресторанов и кейтеринга доступна широкому кругу потребителей из разных социальных слоев общества. Текущие шаблоны (привычки) питания бельгийцев, как и жителей любой другой страны, складываются под влиянием этого диапазона услуг. В связи с этим возникло предложение к участникам этого процесса критически пересмотреть состав продуктов и блюд (особенно в отношении содержания в них соли, сахара, насыщенных жиров), а также – размеры порций продуктов и блюд, не игнорируя при этом их вкусовые и визуальные качества с учетом психологического аспекта. Кроме того, представителям этих сфер экономики предложили приложить усилия к созданию широкого ассортимента таких товаров и блюд, чтобы обеспечить потребность потребителя во вкусной и здоровой пище. В связи с этим Национальный план питания и здоровья Бельгии предложил представителям пищевой промышленности в целом следующие рекомендации:

- уменьшить количество и улучшить качество жиров, употребляемых в производстве продуктов питания;
- включать фрукты и овощи как необходимый ингредиент в возможно большее количество блюд;
- предлагать потребителю альтернативу (вместо картофеля, хлеба, макарон – овощной гарнир ассорти), предлагать на десерт фрукты;
- уменьшить потребление соли, заменяя обычную соль йодированной;
- уделить особое внимание организациям, в которых потребитель зависит от того меню, которое ему предлагают, а именно, детским дошкольным учреждениям, школам и школам-интернатам [4], больницам, домам престарелых, тюрьмам.

Особое внимание и соответствующий стратегический информационный бюллетень правительства Бельгии были направлены также на рынок товаров, содержащих избыток соли, сахара и насыщенных жиров (чипсы, снеки, сладкие, в том числе, газированные напитки) и неконтролированную их продажу молодежи и детям. Относительно последнего в этом бюллетене были выделены три ключевые стратегии:

1) качественная стратегия, призывающая частный сектор торговли уменьшить продажу вышеупомянутых продуктов питания и сменить ассортимент, постепенно переходя к продаже соков и фруктов;

2) количественная стратегия, имеющая целью уменьшить прессинг телерекламы и других передач, в которых превалируют продукты, содержащие соль, сахар, жиры и вредные добавки, в количестве, превышающем полезные продукты;

3) стратегия изменения привычек, связанных с питанием, посредством СМИ, интернета и различных акций, финансируемых и поощряемых правительством [5, с. 11].

Итак, содействие здоровому образу жизни более не является исключительной сферой деятельности работников здравоохранения. Эффективная реализация политики здорового питания требует подобного подхода ко всем сферам деятельности государства, в том числе – сельское хозяйство, спорт, образование, налоговые стимулы, инфраструктура, материальное благополучие, социальная интеграция. Поскольку эта проблема многогранная и потому очень сложная, ей требуется многосторонний подход с вовлечением деятелей из таких сфер, как охрана здоровья, научные исследования, пищевая промышленность, торговля, кейтеринг, организации потребителей и др.

References

1. Belgian Royal Academy of Medicine. Recommendations concerning excess weight: long-term consequences for health and measures that can be taken [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.armb.be.
2. Council of Europe. The Council's Conclusion on Obesity, Nutrition and Physical Activity, 6 June 2005. 6 p.
3. European Commission. White Paper on Food Safety / Brussels, 2000. 61 p.

4. Kind en Gezin (Agency for the Child and the Family), study of the nutritional situation of young children / Brussels, November 2002. 578 p.
5. National food and health plan for Belgium 2005-2010. Final version, December 2005. 121 p.
6. NUTRIA. Belgian Food Consumption Survey - Interactive Analysis [Электронный ресурс] / Режим доступа: www.iph.fgov.be/nutria.
7. The national food and health plan in Belgium. Stepping up to the plate! Summary of the actions realized in 2005-2008 / [Ed. Resp.: Dr. Dirk Cuypers]. – Brussels: Federal Public Service, 2008. 20 p.

IMPROVING THE EFFICIENCY OF GOVERNMENT AND COMMERCIAL BANKS COOPERATION

A. Terekhina[*]

Abstract

On the possibility of new forms of cooperation between the government and the business community as an example of the Khanty-Mansiysk Autonomous Okrug - Ugra.

Keywords: commercial bank, mortgage lending, government and business cooperation, the housing problem, algorithm, a cooperation agreement.

Сегодня социально-экономическое развитие региона всё в большей степени зависит от эффективности взаимодействия органов власти с различными бизнес-сообществами. Это привело к постепенной эволюции форм и расширения списка предприятий, лоббирующих свои интересы на законодательном уровне. Как следствие, без данного взаимодействия и одностороннего развития акторов в дальнейшем социально-экономическое развитие региона будет невозможно. Это касается, как государственно-частного партнерства в области строительства, финансирования социальных проектов так и других социально важных мероприятий.

На территории округа взаимодействие региональных органов власти и бизнес-структур осуществляется в форме соглашения о сотрудничестве, что позволяет вовлечь в решение социальных проблем, как некоммерческие организации, так и представителей бизнеса. Однако специфика нефтедобывающего региона предопределила участников соглашений и формы, в которых осуществляется взаимодействие с органами власти, как правило, это крупные предприятия нефтяной отрасли. Причем ни одна из существующих схем взаимодействия на территории региона не позволяет решить наиболее «острые» социальные проблемы, что обусловливает актуальность поиска и разработки новых форм, участников и моделей взаимодействия.

Наиболее актуальной в рамках социально-экономического развития региона является повышение уровня обеспеченности населения жильем. Обеспеченность жилыми помещениями в Ханты-Мансийском автономном округе по сравнению с аналогичным показателем в России ниже как за предыдущий период, так на прогноз до 2020 года, что связано в первую очередь с высокой стоимостью, отсутствием жилищного фонда, пригодного для проживания, а также высокими процентными ставками ипотечного кредитования.

Кроме этого, в округе существует проблема сноса ветхого аварийного жилья, что тормозит строительство нового и как следствие улучшения жилищных условий граждан. По итогам 2011 года доля такого жилья в общем объеме жилищного фонда автономного округа составляла 6,2%. При этом особенно остро стоит проблема сноса временных строений, приспособленных для проживания (балков). В 2011 году их число составило 9930 единиц.

Отметим, что со стороны власти проводятся программы «Доступное жилье», проводится работа Ипотечным агентством, но данных мер однозначно недостаточно, чтобы «сгладить» обострившуюся проблему.

Что касается, ипотечного кредитования, по данным Центрального Банка за 1-й квартал 2012 года Югра занимает 5-е место в рейтинге по выдаче ипотечных кредитов с показателем 5,92 млрд. руб., уступив г. Москве, Московской области, г. Санкт-Петербургу и Свердловской области [2]. В Ханты-Мансийском автономном округе с января по март 2012 года выдано 3 067 кредитов (рост по отношению к аналогичному периоду 2011 года составил 4%). Снижение темпов кредитования населения в автономном округе, снижение позиций в рейтинге регионов России по количеству предоставленных ипотечных кредитов, а также высокие показатели «ипотечной закредитованности» населения свидетельствуют о «насыщенности» рынка ипотечного кредитования. Данная «закредитованность» связана не с обеспечением жильем всех нуждающихся и решением жилищной проблемы как таковой, а с отсутствием возможности приобрести квартиру в кредит у большинства жителей округа. Иначе тот, кто смог себе позволить исполнять обязательства на условиях, продиктованных рынком, это сделал. В свою очередь, растущие процентные ставки и ограниченные возможности участия в окружных программах по субсидированию определили снижение темпов кредитования.

Тем не менее, продолжается строительство и в 2012 году наблюдается рост объемов ввода жилья. За семь месяцев текущего года было введено 271,5 тыс. кв. метров

[*] Anna Terekhina, postgraduate, Yugra State University, Russia.

общей площади жилых домов, что на 6,4% больше, чем за соответствующий период предыдущего года. Увеличение жилищного фонда при отсутствии возможности у большей части населения приобрести жилье выявит новую проблему – банкротство компаний застройщиков из-за пустующих построек.

Решением жилищной проблемы и пресечением возникновения новых может стать привлечение новых участников межсекторного взаимодействия. Коммерческий банк, активно реализующий ипотечное кредитование в партнерстве с властью должен стать не только организацией, нацеленной на получение прибыли, но и социально ориентированным бизнесом, имеющим ресурсы для решения жилищной проблемы.

Являясь, по сути, единственным финансовым посредником при проведении различных операций на рынке, коммерческий банк, также принимает на себя обязательства и ответственность перед обществом в решении социально важных проблем.

На региональном уровне функции банка можно представить следующим образом [1, с. 366]:

–трансформация временно свободных средств, принимаемых от различных субъектов экономики, включая региональные органы власти, и от населения, в кредиты и другие формы финансирования потребностей субъектов экономики, включая и потребности региональных бюджетов, испытывающих временный недостаток ликвидных средств;

–проведение расчетных операций;

–участие в решении жилищных проблем населения;

–выполнение функций проводника политики государства, региональных и местных органов власти.

Роль региональных органов власти на этапе создания программы ипотечного кредитования является исключительно важной. Решение жилищной проблемы и координация деятельности всех субъектов рынка жилья в существенной мере зависят от деятельности органов исполнительной власти на всех уровнях, а также органов местного самоуправления. Необходимо ввести новый алгоритм взаимодействия банков и власти и провести соответствующие меры, направленные не только на содействие развития жилищного строительства, но и на предоставление возможности это жилье приобрести.

Взаимодействие с коммерческим банком должно быть осуществлено в форме социального партнерства, когда общей целью участников должно стать повышение социального благосостояния жителей региона путем решения жилищной проблемы.

Предлагаем следующие меры по активному взаимодействию региональных органов власти и коммерческих банков в части решения жилищной проблемы:

1. Активное сотрудничество в реализации системы ипотечного кредитования в части снижения процентной ставки определенным государствам категориям населения;

2. Переход на современные принципы осуществления взаимовыгодных отношений с точки зрения привлечения кредитно-финансовой сферы к решению социальных и экономических задач на взаимовыгодных условиях;

3. Часть расходов по возмещению процентной ставки коммерческие банки могут взять на себя при предоставлении ипотечного кредита особым группам населения, причем банкам, реализующим это условие региональные органы власти должны предложить эффективное финансовое сотрудничество в форме размещения свободных денежных средств на счетах банка без истребования процентов. Таким образом, проценты по депозитам должны перекрыть часть потерь по процентным доходам банка в части ипотечного кредитования.

4. Финансирование коммерческими структурами жилищного строительства на основе соглашения о взаимодействии с органами власти, исключая вероятность возникновения банкротства застройщика. Возврат средств происходит за счет средств окружного бюджета. Иначе, коммерческий банк предоставляет кредит органам власти на льготных условиях, цель которого строительства и предоставление жилья нуждающимся.

Для реализации указанных мер необходимо со стороны государства закрепление на законодательном уровне алгоритма и условий данного взаимодействия, которое может быть представлено в виде соглашения. Примерный алгоритм компенсации части расходов за счет доходов от размещения остатков бюджетных средств на депозитах выглядит следующим образом:

1. Разработка соглашения о сотрудничестве в сфере регулирования отношений между государственными органами власти и коммерческими банками в системе ипотечного кредитования.

2. Расширение полномочий главных распорядителей бюджетных средств по определению форм финансового обеспечения различных услуг. Главные распорядители средств должны быть наделены полномочиями самостоятельно определять формы финансового обеспечения, включая возможность хранения остатка свободных средств на депозитах в банках.

3. Размещение свободных бюджетных средств на основе открытого аукциона между участниками указанного выше соглашения.

4. Кредитование населения по ипотечным программам выигравшего в аукционе коммерческого банка. Причем участвовать в представленных программах могут только нуждающиеся в жилье, доход которых не может позволить исполнять обязательства по обычному ипотечному кредиту.

5. Начисление процентного дохода на депозит размещенных бюджетных средств.

6. Оплата части расходов по ипотечному кредитованию за счет процентных доходов.

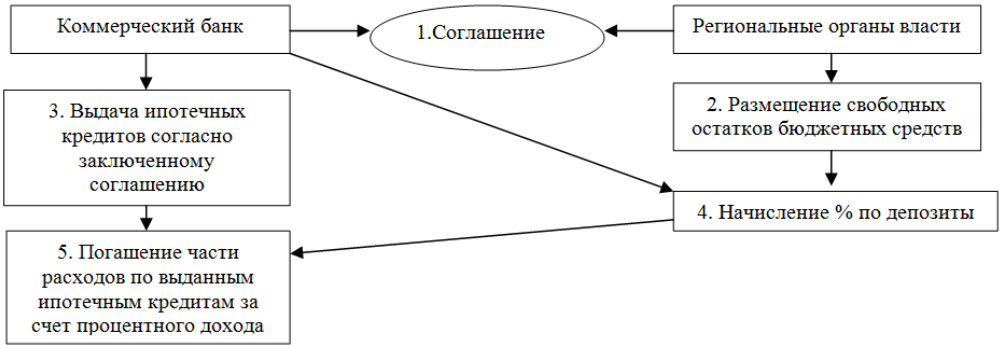


Рис. 1. Алгоритм взаимодействия власти и коммерческих банков в системе ипотечного кредитования

Для построения работающего алгоритма взаимодействия органов власти и коммерческих банков необходимо предусмотреть схемы построения государственного бюджета региональных органов власти и возможностей коммерческих банков по предоставлению возможных услуг для размещения свободного остатка по результату исполнения бюджета за год, а также размещения свободных денежных средств на депозитных счетах коммерческих банков. Также необходима заинтересованность со стороны коммерческих банков, в данном случае выгода от реализации данной модели взаимодействия рассчитана на долгосрочную перспективу и основана на повышении благосостояния населения региона в целом. Так как решение жилищной проблемы остается наиболее важным условием для повышения уровня финансового благополучия общества, то при преодолении данной проблемы, спрос на услуги коммерческих банков будет расти, и соответственно будет расти значимость и прибыльность банков.

Таким образом, поочередное решение социально важных проблем путем поиска и разработки новых форм и как следствие повышение эффективности взаимодействия региональных органов власти с бизнесом могут привести к положительным результатам как для населения и государства, так и для бизнеса. Рост совокупного спроса на банковские услуги приведет к увеличению объемов деятельности не только коммерческих банков, но и других бизнес-структур, что отразится на росте прибыли и платежей в бюджет налогов. В свою очередь, доходы бюджета могут быть направлены на финансирование более крупных проектов, социальных программ, созданию дополнительных гарантий и возможностей для заемщиков, как юридических, так и физических лиц, экономическому росту не только региона, но и всей страны в целом.

References

1. Стратегия социально-экономического развития Ханты-Мансийского автономного округа до 2020 года и на период до 2030 года [Электронный ресурс] // Единый официальный сайт государственных органов власти Ханты-Мансийского автономного округа – Режим доступа: http://www.admhmao.ru.

2.Чибисова Е.И. Усиление взаимодействия органов государственной власти и местного самоуправления с коммерческими банками // Финансы, денежное обращение и кредит. 2010. № 1(62). С. 366-369.

MODEL OF EXTERNAL COMPETENCE MANAGEMENT RIGHTS

O. Tolstyakova[*] *& O. Semenova*[**]

Abstract

The quality of human resources, their high intellectual and industrial potential – the most important of competitiveness and efficiency. In forming the Talent management strategy must take into account factors metasredy, macro, mezosredy and intra competitive advantage.

Keywords: competence at the organizational, management competence at the organizational level, the model of the external competence management rights.

В последнее время стали различать компетенцию личности и компетенцию организации, т.е. организационную компетенцию. По нашему мнению, *индивидуальная* компетенция – совокупность знаний, навыков и способов общения личности. *Организационная* компетенция – совокупность компетенций персонала, а также коммуникационных связей между ними, обеспечивающая эффективность решения поставленных задач. Совокупность организационной и индивидуальной компетенций, обеспечивающая лидирующее положения организации на рынке является *метакомпетенцией*.

В широком понимании организационная компетенция характеризует способность руководства создавать стратегическое видение и донести до каждого сотрудника, создать такие условия, при которых он будет ощущать свою сопричастность к общему делу. Эту идею еще в 1989 году высказал Миннтцберг. Он считал, что руководитель должен быть человеком с совершенно новым видением мира и пониманием того, куда надо двигаться. Если эти черты присутствуют, то их можно считать коммерческим эквивалентом большого успеха. Кроме того, успех может прийти в том случае, когда руководитель действительно наделяет сотрудников полномочиями, сопереживает им и чувствует как они [1].

Организационные компетенции определяют общий стратегический курс, способы повышения эффективности использования ресурсов, увеличение стоимости организации, что является основой формирования конкурентного преимущества. Признаком организационной компетенции является управление человеческими ресурсами. Современные организации уделяют большое внимание созданию эффективных взаимоотношений со своими сотрудниками. Возможности получения прибыли из этих взаимоотношений все больше вытесняют традиционные методы менеджмента, которые сконцентрированы на непосредственном контроле над людьми, и приводят к внедрению стимулирующих методов управления, в основе которых лежат принципы формирования среды и условий для деятельности.

Организационная компетенция тесно связана со способностью организации изменяться, воспринимать новые методы управления, корректировать корпоративные цели. Изменения с которыми сталкивается организация, становятся все более значительными, широкими и бесконечными. Эти изменения затрагивают такие стороны как технология, организационная структура, новые знания, общество, потребительские запросы. В условиях жесткой конкурентной борьбы руководство должно не только сформировать и донести до сотрудников видение будущего организации, но и стимулировать поиск новых нетривиальных решений во всех областях деятельности организации. Все большую роль играют интеллектуальный потенциал, способность находить новые пути решения проблем и постоянно развивать компанию в соответствии с требованиями внешней среды. При решении новых задач менеджерам необходимо думать более широко, не ограничиваясь текущими задачами и развивать общие знания и умения, которые позволяют им гибко реагировать на организационные запросы.

Приведем обобщенную классификацию организационных компетенций.

Организационные компетенции:

- по базисным элементам – совокупность знаний и навыков сотрудников организации, коммуникативные связи между сотрудниками, корпоративная культура и философия;
- по уровню – базовые, ключевые;
- по типу – специальные, общие.

[*] O.Tolstyakova, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Plekhanov Russian University of Economics, Russian
[**] O.Semenova, Candidate of Economic Sciences, Ogarev Mordovia State University, Russian

Выявление потребностей организаций в соответствующей компетенции предполагает внедрение системы прогнозирования человеческих ресурсов [2], предназначенной определить в качественном и количественном выражении потребность в компетенции фирмы на предстоящий период.

Управление компетенцией представляет собой процесс сравнения потребностей организации с наличными ресурсами и выбор форм воздействия для приведения их в соответствие.

В данном случае под потребностью организации понимается необходимый количественный и качественный состав персонала, определяемый в соответствии с выбранной стратегией развития организации, а под ресурсами – ее работники с достигнутым уровнем компетенции, желаниями, мотивациями, устремлениями. Результатом сравнения потребностей и ресурсов организации могут оказаться перестановки, передвижения, набор, обучение и т.д.

С точки зрения японских специалистов по менеджменту, через объединение взглядов, мнений и творческих поисков работающих в организации, они развивают интеллектуальный потенциал каждого сотрудника, что в конечном счете превращается в компетентность всей компании в целом. В силу этого стратегия реконструирования и реинжиниринга, опирающаяся только на сокращение людей, не применима в Японии. Корректировка системы «реинжиниринга» с помощью включения в нее концепции основной компетентности (core competence), разработанной профессором Мичиганского университета С.К. Прахардом и профессором Лондонской бизнес-школы Генри Хаммером, позволяет использовать ее в Японии [3].

Управление компетенцией на уровне организации включает выполнение следующих операций:

▪оценка имеющихся ресурсов (по составляющим компетенции), а также возможностей, знаний, навыков персонала организации;

▪оценка потребностей фирмы в персонале в соответствии с целями, задачами фирмы, выбранной ею стратегией на ближайшие годы;

▪сопоставление ресурсов и потребностей.

На основе получения соответствующих данных определяется:

▪какое количество персонала соответствует выбранной стратегии и его не надо переучивать;

▪какое количество персонала надо переучивать (доучивать) в связи с изменением стратегии фирмы;

▪какое количество работников придется нанять (уволить) для успешной реализации поставленных задач.

Управление компетенцией включает ее приобретение, стимулирование и развитие.

Приобретение компетенции. Выявление потребностей организаций в соответствующей компетенции предполагает внедрение системы прогнозирования человеческих ресурсов, назначение которой в том, чтобы определить в качественном и количественном выражении потребность в компетенции фирмы на предстоящий период (часто на 5 лет). Вместе с тем, для прогнозирования своих потребностей, организации необходимо иметь четкое описание всех должностей, всех функций, выполняемых для реализации поставленных задач, определить необходимый состав компетенцией под каждую из должностей, провести анализ взаимосвязи между должностями по составляющим компетенции.

Только после внедрения необходимых методов и процедур предприятие сможет начать процесс приобретения компетенции либо за счет передвижения специалистов («внутреннего приема»), либо за счет их приема со стороны.

Стимулирование компетенции. Приобретенная компетенция не принесет никакой пользы, если персонал не заинтересован реализовать ее с максимальной отдачей (эффективностью).

Развитие компетенции. Достаточно часто развитие компетенции оказывается синонимом организуемого фирмами профессионального обучения. Вместе с тем практика внутреннего передвижения персонала в организации и управления карьерой позволяет службам управления

Управление компетенцией на уровне организации осуществляется для поддержания ключевых компетенций организации, определяющих успех ее деятельности [4]. Данный процесс зависит от вида выбранной стратегии управления человеческими ресурсами и стадии жизненного цикла организационной компетенции. С этой целью на ряде фирм, например, Франции:

•осуществляется выявление возможностей специалистов, которые еще не задействованы в производственном процессе;

•проводятся регулярные встречи с работниками для выявления их личных целей, желания перемещения в пределах компании или данной организации;

•составляется индивидуальный баланс компетенций.

На наш взгляд необходимо различать реализованные компетенции (знания, навыки) и нереализованные компетенции (потенциал). Социологические опросы показы-

вают, что нереализованные компетенции в США составляют около 75%, в ЕС – 60%, а в РФ – 85%. В связи с этим нами разработана модель внешнего управления компетенциями (рис. 1).

С учетом вышеизложенного появляется возможность стратегию управления человеческими ресурсами довести до каждого конкретного рабочего места и работника, определив необходимый уровень компетенции с учетом перспективы.

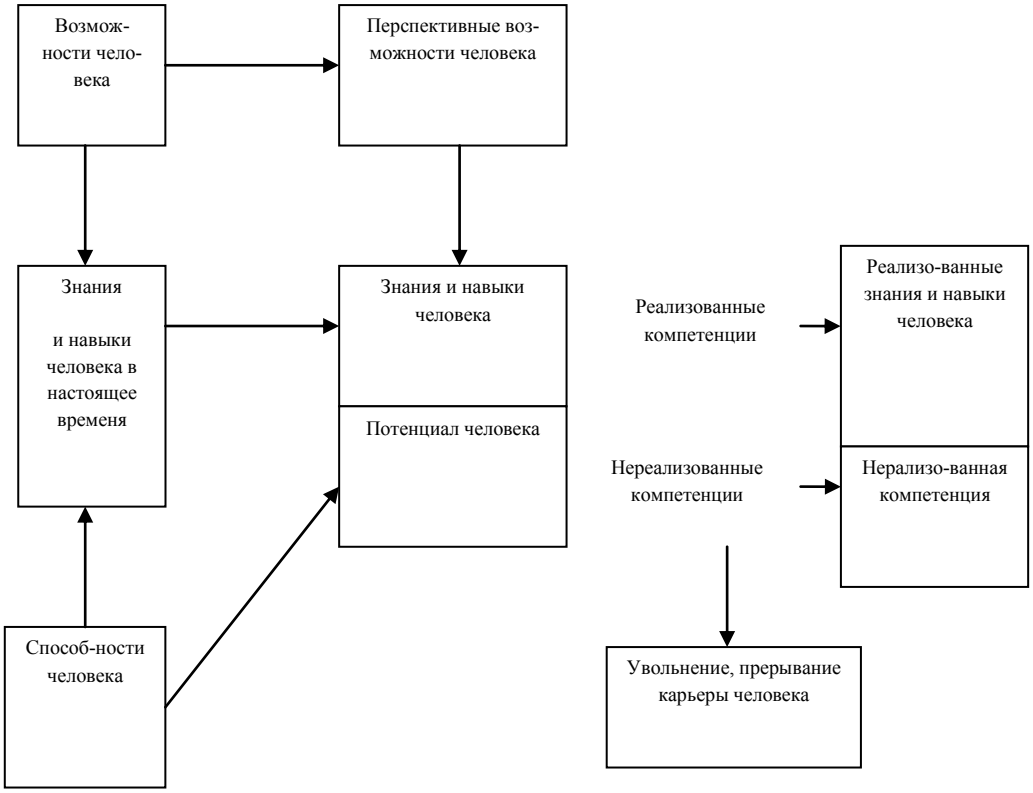


Рис. 1. Модель внешнего управления компетенциями человека

Управление компетенцией представляет собой процесс сравнения внутриорганизационных потребностей с наличными ресурсами и выбор форм воздействия для приведения их в соответствие. В данном случае под потребностью организации понимается необходимый количественный и качественный состав персонала в соответствии с выбранной стратегией развития фирмы и стратегией управления человеческими ресурсами. Под ресурсами подразумеваются работники фирмы с достигнутыми уровнями компетенции, их желаниями, мотивациями, устремлениями. В результате сравнения потребностей и ресурсов организации могут произойти перестановки, передвижения, набор, обучение и т.д.

References

1. Napolskikh S., A. Sukharev, A. Yaroslavtsev, A. Makarov, T. Korkina. Staff is focused on the cost approach to the development of production.// Human Resources. 2010. № 23. P. 33–38.
2. Makarova V.P., Kuznetsova S.A. Strategic management: A course of lectures. Moscow: INFRA-M, 2005. 288.
3. Igoshev M., J.Mingaleva. Factors foster positive demographic trends.// Russian business. 2011. № 2. P. 24-31.
4. Tolstyakova O.V. Building Committee of management staff of the organization // European Science and Technology: materials of the 2nd international research and practice conference, “Bildungszentrum Rodnik e. V.”Wiesbaden, Germany, 2012. p. 292-295.

INTERNATIONAL EXPERIENCE INVESTMENT TAX INCENTIVE

M. Troyanskaya[*]

Abstract

The article describes the tools of tax incentives used by other countries in order to increase investment and activity companies.

Keywords: rebates, tax incentives, tax holidays.

В зарубежной практике налоговое регулирование экономики реализуется путем установления и введения новых налогов либо корректировки действующего налогового законодательства. Путем установления круга налогоплательщиков и элементов налогообложения (объект, налоговая база, ставки, льготы, порядок исчисления налогов) государство, исходя из общенациональных интересов, стимулирует предпринимательскую и инвестиционную активность в одних направлениях и сдерживает в других.

Мировая налоговая практика выработала принципы оптимальной организации системы налогового стимулирования. Главными из них являются:

- исключительно целевой характер всех налоговых льгот;
- упразднение льгот должно осуществляться с нового финансового года, поскольку условия хозяйствования должны оставались стабильными в течении года;
- налоговое льготирование не должно быть принудительным, налогоплательщик вправе отказаться от применения льготы или иметь возможность приостанавливать ее использование;
- инвестиционные налоговые кредиты должны предоставляться налогоплательщикам, обеспечивающим осуществление инвестиционных программ общегосударственного значения;
- использование налоговых льгот не должно причинять ущерб ни доходам бюджета, ни корпоративным и личным экономическим интересам;
- порядок предоставления налоговых льгот определяется на общегосударственном уровне и оформляется в законодательном порядке;
- при установлении налоговых льгот должно действовать правило результативности. Потерянные государством доходы от введения налоговых льгот («налоговые расходы») должны определяться на весь период действия льготы и сопоставляться с доходами, которые государство получит в будущем;
- установление налоговых льгот не должно значительно усложнять налоговую систему.

В конце 70-х-начале 80-х годов за рубежом была характерна самая большая активность в стимулировании инвестиционной деятельности частных фирм. Правительства многих государств устанавливали приоритетные направления и виды предпринимательской деятельности, для которых определялись пониженные налоговые ставки, разрешалась ускоренная амортизация, вводились освобождения инвестируемых сумм от налогов. Главным образом это затрагивало интересы компаний, которые заняты производством ракетно-космической и авиационной техники, электроники, автомобилей, горнодобывающей промышленности и некоторых других видов деятельности. Однако в последствии оказалось, что вместо увеличения эффективности использования инвестиционных ресурсов, большинство компаний устанавливали для себя цель получения предельных налоговых льгот и ухода от налогообложения. Приоритетность отдельных видов деятельности ставила налогоплательщиков в условия экономического неравенства. В этой связи целый ряд льгот в ходе налоговых реформ 80-х гг. был отменен.

Принимая во внимание новые направления в развитии научно-технического прогресса, потребовавшие от компаний расширения международных, межрегиональных и межотраслевых связей, стимулирование инвестиционной деятельности было переориентировано на содействие созданию новейших организационных форм предпринимательской деятельности, которые способны стремительно осуществлять и воплощать в жизнь последние разработки и инновации на стыке многообразных сфер деятельности. В тоже время расширилось налоговое стимулирование научно-исследовательской деятельности, которое затронуло фундаментальные исследования и процесс по внедрению изобретений в производство. Возникла новая разновидность инвестиционной льготы – исследовательский налоговый кредит, позволивший снизить степень налогообложения малых внедренческих компаний, расширить налоговое стимулирование взаимодействия компаний и организаций с университетами.

[*] Mariya Troyanskaya, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Orenburg State University, Russia.

Значимое место в системе налогового льготирования принадлежит облегченным и упрощенным условиям налогообложения субъектов малого бизнеса, среди которых не на последнем месте находятся венчурные компании. В большинстве стран прибыль мелких фирм облагается не на традиционных основаниях, а по ставке индивидуального подоходного налога владельца компании, которая значительно ниже ставки налога на прибыль фирмы. Кредитные учреждения тоже могут воспользоваться льготами в виде списания на издержки части прибыли, которая им используется для создания фондов на случай невозвращения кредитов и страхования операций с высокой степенью риска. Таковыми являются фонды венчурного капитала.

Для вновь создаваемых акционерных обществ в течение первых лет работы есть возможность получить полное или частичное освобождение от налога. Эти льготы называются налоговыми каникулами.

Налоговый кредит на затраты по профессиональной подготовке работников компаний является одной из разновидностей отсрочки налоговых платежей. Как правило этот кредит представляет собой уменьшение облагаемой прибыли (в пределах фиксированного процента) на суммы прироста затрат компании на профессиональное обучение, переподготовку и повышение квалификации сотрудников. На территориях с высоким показателем безработицы затраты на подготовку специалистов полностью уменьшают налоговую базу по налогу на прибыль корпораций.

В ряде случаев налоговые льготы имеют отраслевую направленность, то есть разрешаются к применению лицам, которые осуществляют инвестирование своих средств в сельское хозяйство или сельскохозяйственное машиностроение. Для поддержки предпринимателей, функционирующих в регионах со сложными природно-климатическими условиями или с невысоким уровнем экономического развития часто применяются инвестиционные налоговые льготы. Например, фирмы из отсталых южных районов Италии освобождены от налога на прибыль корпораций в течение первых десяти лет с момента их регистрации. Скидка в размере 20-50% затрат на приобретение оборудования и строительство в пределах налога на прибыль предоставляется в провинциях Канады с особо суровым климатом. В Германии для компаний, которые осуществляют вложения денежных средств в регионы, где появляются так называемые «больные» виды деятельности, разрешена к применению ускоренная амортизация основных средств. Это позволяет учесть региональный аспект в предоставлении налоговых инвестиционных льгот.

Еще одним видом налоговых стимулов являются необлагаемые фонды специального назначения (как правило, это инновационные фонды, формируемые из полученной прибыли). В странах ЕС такие фонды могут составлять 16-50% прибыли предприятия.

Малым и средним, а также научно-исследовательским вновь созданным предприятиям предоставляется право не уплачивать (уплачивать частично) налог в первые годы деятельности (налоговые каникулы). Во Франции, к примеру, указанные категории налогоплательщиков освобождены от уплаты 50% подоходного налога в течение первых 5 лет деятельности. Данный инструмент налогового стимулирования является весьма распространенным в развитых зарубежных странах.

Часто используемым инструментом является пониженная ставка налога. Обычно снижение ставки налога производится для стартующих инновационных компаний. Так, в Великобритании ставка снижается с 20% до 1%.

Подводя итог вышесказанному, отметим, что практика развитых стран предполагает применение широкого спектра инструментов. Конкретный набор видов налоговых стимулов зависит от целей экономической политики, задач, стоящих перед государством и уровня развития системы народного хозяйства.

References

1. Осипов М.А. Методы налогового стимулирования инвестиций в инновационное развитие экономики // Проблемы современной экономики. 2008. № 1 // Режим доступа: www.m-economy.ru
2. Церенова К.Н. Налоговая составляющая инновационной деятельности // Налоги и налогообложение. 2008. № 5. С. 43-48.

FOREIGN EXPERIENCE OF TAXATION OF INDIVIDUALS' PROPERTY AND ITS PRACTICAL IMPLEMENTATION IN RUSSIA

J. Tyurina[*]

Abstract

The article presents the world and the Russian practice of property taxation of individuals, especially the establishment of selected individual items of taxes identified the possibility of using foreign experience property taxation of individuals in the Russian context.

Keywords: property tax, land tax, motor vehicle tax, individuals.

Налогообложение физических лиц в мировой практике базируется, с одной стороны, на обязательном участии каждого гражданина в поддержке государства частью своих доходов, с другой стороны, на обеспечении государством населения определенным набором общественно полезных товаров, работ и услуг. Рассматривая налогообложение имущества физических лиц, следует к данной системе отнести три налога. Налог на имущество физических лиц пополняет доходную базу местных бюджетов и формирует структуру личной собственности граждан. Земельный налог поступает в доходы местного бюджета, а доходы от взимания транспортного налога обладают статусом закрепленных за территориальным уровнем налоговых доходов, и элементы налога устанавливаются как на федеральном, так и на региональном уровне.

Имущественные налоги с физических лиц в зарубежных странах взимаются с земли, жилых домов, зданий, транспортных средств. В структуре поступлений в государственные бюджеты зарубежных стран имущественные налоги имеют больший удельный вес, чем в России, к примеру, в США указанный показатель составляет 9,2%, в Великобритании – 8,4%, в Канаде – 8,3% [1, с. 76].

В мировой практике сложился определенный опыт налогообложения недвижимости. При расчете налогооблагаемой базы, как правило, используется рыночная стоимость облагаемых объектов. В одних странах в качестве основы берется арендная стоимость, в других странах - капитальная, то есть аккумулированная стоимость объекта на указанную базовую дату.

Налоговые льготы предоставляются в зависимости от категории налогоплательщиков (пенсионеры, инвалиды) либо с учетом характера собственности. Налоговые ставки зависят от законодательной и экономической практики в той или иной стране и подразделяются на фиксированные и переменные ставки. В некоторых странах местные власти планируют ставку налога на недвижимость исходя из предполагаемых бюджетных расходов и величины имеющейся налогооблагаемой базы. Ставка налога, таким образом, является переменной величиной. В ряде стран уровень ставок налога на имущество физических лиц однозначно установлен ниже максимального размера, применяемого в России: в Греции, Индии, Индонезии, Италии, Литве, Лихтенштейне, Люксембурге, Парагвае, Польше, Португалии, Финляндии, Швейцарии, Швеции, Эквадоре [2, с. 97].

Интересен опыт налогообложения имущества во Франции, где существуют три различных налога: налоги на застроенные и незастроенные участки и налог на жилье, которые могут применяться одновременно. Налог на застроенные участки применяется к зданиям и исчисляется путем применения определенных устанавливаемых ежегодно органами местного самоуправления коэффициентов к половине стоимости условной арендной платы в порядке, определенном местным земельным реестром. Налог на незастроенные участки исчисляется путем умножения восьмидесяти процентов на стоимость условной арендной платы и на коэффициенты, устанавливаемые органами местного самоуправления. Налог на жилье - это местный налог, выплачиваемый ежегодно любым лицом, проживающим в жилом помещении на 1 января каждого года. Налог исчисляется путем умножения стоимости условной арендной платы жилья, определенного местным земельным реестром на коэффициенты, устанавливаемые органами местного самоуправления. Налоговая база составляет 50% кадастровой арендной стоимости по земельному налогу со строений и 80% кадастровой стоимости по земельному налогу на незастроенные участки. При регистрации нового автомобиля его хозяин уплачивает в бюджет пошлину, величина которой зависит от мощности двигателя автомобиля. Также владельцы большинства машин должны платить за каждый грамм углекислого газа, который их автомобиль выбрасывает в атмосферу.

[*] Julia Tyurina, Candidate of Economic Sciences, Assistant Professor Department of Finance, Orenburg State University, Russia.

К примеру, в Германии налог на недвижимость налагается ежегодно органами местного самоуправления на недвижимое имущество, вне зависимости от его назначения (коммерческое пользование или нет). В понятие имущества входит как недвижимое, так и движимое имущество, в том числе: банковские вклады, долевое участие в хозяйственных обществах, драгоценные металлы, драгоценные камни и т.д. С 2009 года в Германии введен единый транспортный налог. Водители платят за объем двигателя и за объем выброса углекислого газа.

Основой финансирования местных органов власти США также являются прямые налоги, основные из которых - поимущественные, поземельные, местные налоги с наследования и дарения. Города США имеют свои налоговые источники, главным из которых является налог на имущество. Жилье облагается налогом по дифференцированным ставкам. В США транспортный налог включен в стоимость топлива.

Налогообложения недвижимости как отдельного вида взимания налогов в России пока нет. В действующем федеральном законодательстве о налогах и сборах есть два понятия - земля и имущество. Земля и имущество облагаются налогом на основании разных законов, имеют разные ставки, и механизмы налогообложения земли и имущества различны [3, с. 101].

На основе изучения мирового опыта налогообложения недвижимости можно отметить, что основным недостатком налога на имущество физических лиц в России является методика определения налоговой базы (суммарная инвентаризационная стоимость объекта, определяемая органами технической инвентаризации, значительно отличается от рыночной стоимости имущества). Также многие объекты имущества не прошли инвентаризационный учет, инвентарная стоимость имущества физических лиц, которая является налоговой базой данного налога, не отражает реальной цены облагаемого имущества ввиду того, что используемая в настоящее время органами технической инвентаризации методика расчета инвентаризационной стоимости имущества устарела.

Одним из методов решения существующих проблем налогообложения имущества физических лиц является введение единого налога на недвижимость, консолидирующего в себе земельный налог и налог на имущество физических лиц и налог на имущество организаций. В перспективе именно налог на недвижимость будет основным источником формирования доходов местных бюджетов, что обеспечит самостоятельность муниципальных властей и упростит процедуру проведения налогового администрирования и снизит затраты на его осуществление.

При введении единого налога на недвижимость, наибольшее затруднение вызывает не сколько процесс массовой оценки объектов недвижимости, а формирование единого реестра. Так, для формирования реестра необходимо свести в единое целое информацию из баз данных всех органов, компетентных в вопросах постановки на учет, регистрации, оценки и т.п. объектов недвижимого имущества.

Ведение налога на недвижимость в России позволит достичь следующих результатов:

- увеличение налоговых поступлений от недвижимости в местный бюджет;
- обеспечение прозрачности расходования средств от налоговых поступлений;
- сокращение числа имущественных налогов, упрощение процедуры их исчисления, сокращение расходов на администрирование;
- равномерность распределения налогового бремени среди населения;
- изменение отношений на рынке недвижимости, стимулирование эффективного и рационального использования недвижимости.

Переход на налог на недвижимость является важным шагом и с точки зрения гармонизации общих правил налогообложения имущества, применяемых в различных международных налоговых системах.

Увеличение налоговых поступлений от имущественных налогов в бюджет определено Правительством Российской Федерации как перспективное направление развития системы налогообложения физических лиц. Реальное достижение поставленной цели произойдет с принятием второй части Налогового кодекса РФ в полном составе. Возрастание роли налогов на имущество – это проблема, которая не может быть решена сразу. Для ее решения необходимы разработка и реализация мер, включающих совершенствование механизма взимания налогов на имущество на основе принципов налогообложения. В условиях разграничения полномочий в осуществлении налоговой политики федеральных, региональных и местных властей именно имущественные налоги закрепляются как самостоятельные источники налоговых поступлений на местном уровне, создавая основу их финансовой самостоятельности и независимости. Необходимо повышать роль имущественного и земельного налогообложения как основного стабильного и постоянного источника формирования доходов местных бюджетов.

References

1 Мишустин М.В. Повышение качества и эффективности налогового администрирования // Российский налоговый курьер. 2010. № 13-14. С. 76.
2 Царгуш Р.В. История возникновения и некоторые особенности налогообложения в зарубежных странах // Государство и право. 2004. № 8. С. 95-99.
3 Ходов Л.Г. Налоги на недвижимость: зарубежный опыт, российские проблемы // Жилищное право. 2009. № 2. С. 101-111.

IMPLICATION AND PECULIARITIES OF VENTURE INVESTING OF INNOVATION OPERATIONS IN MODERN WORLD

T. Franchuk[*]

Abstract

This article has examined the problems of venture investing of innovation projects and ways of their solving. Author has analyzed main advantages and influence on economy of venture investing of innovation projects. International experience of venture investing and peculiarities of venture investing in Ukraine has been viewed.

Keywords: innovation project, venture investing, venture institutes of co-investing, venture capital.

Innovation projects are the most important elements of scientific-and-technological advance and economic growth. Most developed countries build their long-term growth strategy on transfer to innovation line of progress.

Venture investing is one of the most important mechanisms which help to support innovations processes with resources for its development. International experience shows that widening the scale of venture investments and forming system of venture investing in the frames of national innovation economy as a whole are the most efficient mechanisms ofintensification of innovation operations at the market.

Research of venture investing peculiarities is reflected in works of following international and national scientists: T. Dreyper, P. Druker, P. Martin, D. Terner, O.O. Dagaev, M.M. Fonshteyn, M.M. Ivanov, A.M. Guarantor, L.L. Antonyuk, L. Vodachek, A. Peresada et al. Most sources are addressed to reveal venture investments development tendencies and to reason its place in national innovation system. But today organizational aspects of venture investments are not fully systematized and need to be researched in detail.

The aim of this work is the substantiationof theoretical and methodological basis of venture investing of innovation operations and developing means of its organizational structure improvement.

Definition «venture» derives from English and means «risky business». Specific features of venture investing for the recipient of the capital is absence of mandatory guarantee to return the investments; highly selective choice of investing object among hundreds of candidates; significant personal influence factor in choosing the project; absence of investors claims to get control over the company; providing range of additional services in order to increase company's value; orientation at longevity income from investments by portfolio of shares value growth at the market. [7]

Investments go into equity investment of private or public joint stock company in exchange of shares or stock of shares, or provided in form debt financing from 3 to 7 years long. Venture investor doesn't intend to buy company's controlling stock of shares (in primary investing first of all). That is his main difference from «strategicinvestor» or «partner». The aim of venture capitalist is different. By buying any portion of shares less than controlling stock of shares investor hopes that company will use his money as financial leverage in order to provide rapid growth and development of its business. Nor investor, neither his representatives take any other risks but financial ones. [6]

It is worth adding that the difference between venture and direct investing is vague as division of cycles in companies' development is conditional. Venture capital is considered to be the capital which is invested into innovation projects at the first stages of their development. Direst investing is money infusions into medium and large businesses with the purpose of increasing their effectiveness and guaranteeing further growth. Venture capital is not only tightly connected to innovations but it is crucial condition of innovation process as a whole. Technological revolutions which led to many industries' transformations were headed by firms supported by venture capital. For instance, those companies of computer technologies which led each new generation were financed by venture capital (PCs, software etc.). [2]

Market of venture capital is usually divided in to formal (institutional) andinformal sectors. Institutional sector is mostly represented by funds of venture capital and informal sector - by individual investors.

Subjects of venture capital market are:

1) venture capital investors are legal entities and individuals who invest their financial funds into risky ventures of companies;

[*] Tamara Franchuk, a graduate student of public educational-scientific institution "Academy of financial management", Ukraine.

2) venture capital companies are those who run financial resources of investors and allocate them into different innovation projects;

3) recipients of risky capital are companies which are financed with venture capital. [3]

Venture entrepreneurs operate as intermediaries between investors and recipients of risky capital. Innovation idea and effective management are essential conditions of investing. Actions of venture entrepreneur are limited and work by closed scheme: collecting funds of investors – search for companies of interest and investing into them – forming added value of the companies – withdraw from the company and returning money to investors. Pension funds, insurance companies, large banks and financial institutions, corporations and state authorities usually operate as institutional investors of risky capital. Organizational structure of venture capital vary greatly: venture capital public funds, companies' venture funds, risky capital funds of financial institutes, small entrepreneurship investment companies, state venture funds.Informal market of venture capital is represented by individual investors who invest their financial resources into new and small companies which are not quoted on the stock exchange. [1]

Formal and informal markets of venture capital are closely connected and complement each other. In case of successful development each financed company has high chance to receive more investing from risky capital institutional funds.

It is important to state that main goals which may solve the problems of venture investing of innovation processes are: [5]

•raising large volumes of private capital to invest into scientific-and-technological industry because state investments have hundreds of times lower level;

•forming of effective system of intellectual property and other results of intellectual actions involvement;

•modernization of national manufacturing industry by creating new manufactures which are based on high tech solutions;

•providing the conditions for efficient use of fixed assets of large number of companies which lost their competitive edge;

•mobilizing personal funds of population to invest into scientific-and-technological industry;

•decreasing the level of unemployment and consequently solving social and economic problems;

•attracting foreign investors in order to invest into development of technological industry.

In order to make sure that your investments are effective you have to work on your innovation strategy. Innovation strategy which raises innovation level may be: attack strategy– goal is to reach leader position at the market; defensive strategy – when you chose to follow the leader in order to borrow his innovations and changes; imitation strategy – when you are behind first two groups and you use their achievements to avoid mistakes; dependable strategy – aim is to self-protect yourself and to carry out minority works for leader companies. These types of innovation strategies might be used both separately and combined at different levels of development.

It is necessary to notice that to the main principles of the venture financing is included the following: diversification of risk between partners on the basis of the wide attraction of external investors, step-by-step financing, mediated participation in the capital of start companies, grant of consulting services. Taking into account an existent risk it is necessary to realize that rational using of the venture financing is possible only in that case, when the expected profitability of this business is high enough (more than 30%).

The first venture fund, founded by Arthur Rock in 1961, was in the amount of 5 million dollar of the USA, from which only 3 million dollar were invested. But the results of the fund were amazing: spending only 3 million dollar, A.Rock returned investors in the short time almost 90 million dollar. After that he had projects which leaded to the appearance of such well-known today names, as «Intel» and «Apple Computer». The first steps in development of venture business in Europe made Great Britain. If in 1979 the total volume of venture investments in this country made 20 million pound, then in 1987 it exceeded 6 milliards pound already. [4]

The venture financing in the USA is turned mainly to the sphere of biotechnologies (17,5% from the whole amount of money which are spent on risk projects), software (14,4%), development of the medical equipment (11%). The characteristic feature of system functioning of the venture investing is a high concentration of venture capital in the certain regions of country, which are leaders in the intensity of innovative process. So, for example, in the USA it is concentrated mainly in: Silicon valley (the state is California, about 33% from a national venture capital), New England (about 14%), southeast (Alabama, Florida, Georgia etc., about 12,5%), Middle West (Illinois, Missouri etc., about 9%) etc. In Canada the venture capital is also dispersed irregularly, the leaders are provinces of Ontario (over 45% risk investments) and Quebec (over 25% of venture capital). Some provinces (Britannic Colombia, Steppe provinces) are increasing sharply the volumes of

innovative activity. Venture business plays a large role in innovative development of economy of the USA. [8]

In world practice the main factors that have an influence on venture industry are:

- Presence of research and educational base
- Powerful research sectors, scientific schools that fulfill research directly;
- Maturity of financial market
- Development of financial institutes, presence of fund market;
- Political and macroeconomic stability;
- Stable demand from the side of the state and private sector on scientific research and developments;
– Presence of free money in economics. [4]

Development of venture business in Ukraine prevent the following factors like: lack of development of investment market, namely the mechanism of the direct financing; lack of financial resources; a low level of legislative base concerning regulation of the venture business; plenty of technologies of double destination, commercialization of these technologies has some difficulties etc. [10]

In spite of noted negative moments, there are reasons to hope for success in Ukraine, first of all because of presence of industries that have development potential and plenty of perspective projects which need financing and which are potentially advantageous for a venture investor. Therefore paramount matter is creation and realization of effective public policy of stimulation of venture business taking into account the leading foreign experience. The state must share with business the risks of introduction of innovations and improve legislation with the stimulation of innovative activity, operating regime of techno parks, autonomy of Ukrainian institutes of higher education. [9]

Under present conditions in the Ukraine, when the market in the scientific and the technical sphere is just being formed, the state must take the lead to create an innovative foundations' network with the participation of own funds with the attraction on the rights of the partners or shareholders of a wide range of the private investors. State participation in the creation of a network of innovative scientific and technical foundations as the co-founder will enable it to acquire and implement personal and property rights to the objects of industrial and intellectual property, to fulfill delegated to it functions of financial provision and innovation' commercialization. The State's implementation of governance rights and property rights to intangible assets due to the innovative funds makes it to a subject of market economy, with invests in the initial stages of new directions of innovation's process development to the extent of their economic implement and creates conditions for the venture investments into innovation process. This is important because the policy of prediction of budget expenditures on innovative activity due to the extra budgetary fund of innovative foundations, which operate on the principles of venture funding, for the development of scientific and technological potential of the country is necessary and justified.

So today venture investment stands as one of the important sources of founding of innovation activity. Having analyzed foreign venture investment experience, it is needed to highlight the main ways to enhance the venture activity in the Ukraine. This is especially the creation of appropriate conditions for investments funds; formation and development of information' system of enterprises' innovation activity; development and introduction of training and retraining of specialists to work in the sphere of innovation activity; development and implementation of measures for the effective development of innovative institutions, such as techno parks, innovation agencies and centers, innovation incubators, interaction enhance between science and production, improvement of development quality of investment and innovating projects; attraction of investments into the region through the creation projects' market.

References

1. AndroschuK G.A. Financing of innovations and role of venture capital: business-angels // Intellectual property. 2003. №9. pages 25–29.
2. Denisyuk V.A. The Venture capital as sourcing on innovacions process // Problem of science. 2001. №8. pages 12–23.
3. Fedulova L. Innovacion development of economy: model, control system, public policy. K.: Basis. 2005. pages 559.
4. Grinkevich S.S. Strategy of development of the venture financing in the system of cost estimating of business // Reporter of the Donetsk university. Series W: Economics and low. 2008. Part. 1. pages 202-206.
5. Kalinesku T.V. Management the venture investing of enterprises: monograph / T.V. Kalinesku, O.M. Antipov. // Lugansk: Publishing house SNU of the name In. Dalya, 2009. pages 276.
6.Kovalishin P.V. Forming and market of the venture investing of Ukraine development: monograph of // Mykolaiv: Publishing house MDAU, 2008. pages 302.
7. Kuznecova I.S. The Institucional theory as methodological basis of research of new economic practices // Scientific labours of DONNTU. Series: economic. 2006. № 103-4. pages 195-200.
8. Small_Bussines Guid. The New Rules of AngelInvestingwww/nyti_mes.com / 2009.

9. Taradayko D.O. Improvement of organization of the system of the venture financing at the level of regions of country // Reporter DonDUET. Donetsk: DonDUET. 2006. No 3 (31). pages 205–212.
10. Zyanko V.V. The Innovative enterprise: Main points, mechanism and forms of development: monograph // Vinnytsya: Universum-Vinnytsya, 2008. page 397.

MODEL OF CREATION OF CULTURE OF BUSINESS IN ECONOMY OF RUSSIA

Yu. Fukalova[*]

Abstract

The author considered the term of business and its component of culture of business. The analysis of formation of enterprise culture and передоложена model of creation of culture of business in economy of Russia is carried out.

Keywords: business; culture of business; model of creation of culture of business in economy of Russia.

В последние годы, когда предпринимательская деятельность в России становится неизбежным атрибутом экономики, все чаще встает вопрос о культурности взаимоотношений между предпринимателями, а именно о культуре предпринимательства. В связи с этим, автор попытался сформировать: наиболее правильную формулировку культуры предпринимательства и построить модель культуры предпринимательства в экономике России.

Термин предпринимательство, трактуется, как свободная деятельность дееспособных граждан и (или) их объединений, но их экономическая свобода в осуществлении предпринимательской деятельности не означает, что ее участники свободны от неисполнения установленных принципов и методов регулирования предпринимательской деятельности. Предпринимательство в экономике России выполняет следующие функции: – самозанятость населения; реализацию предпринимательских инициатив; самодостаточность хозяйствующих субъектов при формировании доходов; повышение эффективности функционирования национальной экономики в целом; усиление толерантности между методами социальных групп. Следовательно, данные функции будут определяться природой предпринимательства, которая определяется, как коммерческая деятельность в высокорискованной сфере, направленная на получение сверхприбыли в следствии производства товара – инноватора или товара рыночной новизны [1, с. 57-58].

При этом, функции предпринимательства будут предполагать формирование культуры предпринимательства, как отличительной особенностью социально-экономического и управленческого факторов, определяющего дальнейшее развитие предпринимательской культуры.

Динамику по осуществлению предпринимательской деятельности в России можно, представить графически на рисунке 1 [6].

Как видно из представлено рисунка, численность предпринимателей осуществляющих свою деятельность в Российской Федерации по сравнению с 2006 годом постепенно сокращается, что обусловлено изменением законодательной и налоговой базы по осуществлению

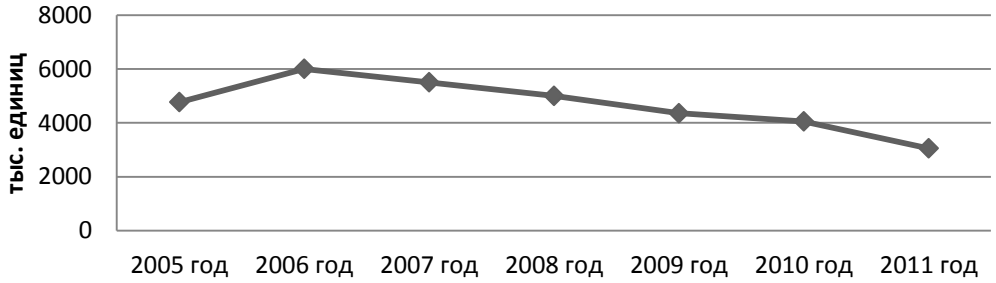


Рис. 1. Динамика численности субъектов предпринимательства в России в тыс. единиц

предпринимательской деятельности. В свою очередь культура предпринимательских отношений также оказывает значительное влияние на предпринимательство. Культура взаимоотношений предпринимателей, поставщиков и потребителей стала неотъемлемым структурным элементом, формирующим предпринимательские отношения, при этом она базируется на общих понятиях культуры и неразрывно с ней связана, то рассмотрим несколько понятий самой культуры:

[*] Yu. Fukalova, Perm, FGBOU VPO "Perm National Research Polytechnical University".

- это совокупность производственных, общественных и духовных потребностей людей, так определяется сущность этого понятия в Словаре русского языка С.И. Ожегова [3, с. 134].

- это высокий уровень чего-нибудь, высокое развитие, умение.

Рис. 2. Модель построения культуры предпринимательства

Поскольку, культура проявляется в любой сфере деятельности и на различных социальных уровнях, то важнейшим аспектом культуры будет, является материальная (хозяйственная) культура и один из ее элементов – культура предпринимательства. Ученные по своему, рассматривали понятие культуры предпринимательства, так Р. Рюттингер считает, что «культура предпринимательства – это система совместно вынашиваемых и реальных убеждений и представлений о ценностях» [4, с. 52]. В.В. Томилов определяет культуру предпринимательской деятельности как «комплекс взаимодействующих факторов, включающих опыт прошлого и настоящего, структурные характеристики, взгляды руководителей, правила и нормы хозяйственного поведения конкретной фирмы» [5, с. 68]. В.Г. Макеева дает следующее определения: «Культура предпринимательства представляет собой систему ценностей, смыслов, символов, знаний, традиций, обеспечивающих мотивацию и регуляцию предпринимательской деятельности, определяющих форму ее осуществления, а также восприятия ее обществом» [2, с. 73]. На основе, проведенного анализа понятия культуры предпринимательства, можно вывести несколько формулировок самого определения:

1-что, это совокупность принципов при ведении предпринимательской деятельности, в соответствии с нормативно-правовой базой государства, обычаями и сложившимися традициями, а также нормами делового поведения предпринимателей;

2- что, культура предпринимательства скорее технологического характера, по своим основным чертам близкой к профессиональной культуре и в этом смысле вторичной по отношению к содержанию предпринимательской культуры как культуры общества в целом. Она имеет свои измерения, ограничивающие пространство взаимодействия ее субъектов.

В целом, формирование культуры предпринимательской деятельности зависит от самих предпринимателей, от предпринимательской этики, делового этикета и многих других элементов, в целом составляющих такое понятие, как культура.

Схематично модель построения культуры предпринимательства можно представить следующим образом, на рисунке 2, как видно из представленного рисунка наблюдается прямая взаимосвязь между факторами, формирующими предпринимательскую культуру и факторами на неё влияющими, а также социально-экономическими функциями, которые выполняет культура предпринимательства для предприятий, предпринимателей, сотрудников и наемных работников.

Следовательно, в модели построения, предпринимательская культура будет напрямую зависить от культуры каждого сотрудника и наемного работника предприятия и в первую очередь от культуры поведения руководителя предприятия (фирмы). Предприниматель, как руководитель должен соблюдать культурные ценности своего предприятия, уметь моделировать и предвидеть будущее своего предприятия (фирмы), мотивировать и стимулировать работу сотрудников, воплощать намеченное в жизнь, уметь в любых ситуациях принимать решения и брать ответственность на себя. Соблюдение правил ведения предпринимательства, а именно культура предпринимательства подстегивает предпринимателя быть наделенным оригинальным воображением и хорошим умением сводить сложное к простому, чтобы выделить главное, определить будущее предприятия на пять, десять лет вперед.

References

1. Буторина О.В., Фукалова Ю.С. Культура предпринимательства: сущность и составляющие // Российское предпринимательство. 2012. № 24. С. 57-62.
2. Макеева В.Г. Культура предпринимательства: учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2002. 218 с.
3. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка: около 65 000 слов и фразеологических выражений; Под ред. Л. И. Скворцова. 26-е изд., перераб. и доп. Москва: Оникс: Мир и Образование, 2008. 248 с.
4. Рюттингер Р. Культура предпринимательства. М.:ЭКОМ,1992. 240 с.
5. Томилов В.В. Культура предпринимательства. СПб: Издательство «Питер», 2000. 368 с.
6. Федеральная служба государственной статистики. Режим доступа: www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise.

EVOLUTION OF ENTREPRENEURIAL COMPETENCE IN RUSSIA

N. Chigirinskaya[*]

Abstract

Discusses external and internal problems of the formation of entrepreneurial competences in Russia, offers a possible way of its promotion on the basis of the creation of industrial clusters.

Keywords: entrepreneurship, competence, innovation process, stimulating, industrial cluster.

The question about nature and essence of entrepreneurial competence is still ambivalent, and the problem formation of this competence at economic science has a long and controversial history. Analysis of views on the business as an environment for the evolution of competencies allows to assert, that its important features are independence, responsibility, innovation, creativity and risky nature. The process of business, at really, is an extremely complex and internally contradictory, often with a large quantity of participants and hosts of direct and inverse relations and recurrent effects. For clarity, show the location, function and interaction of the various competencies of the subjects in this process the example of the innovation chain, as the most simple for perception of the model.

Each of stages of the process (Fig. 1) represents a subsystem, at the entrance which certain competence in the form of motivation, of relevant knowledge and skills necessary for implementation of this phase, the output is the entrepreneurial competence of the product: the increment of motivation, knowledge, skills in information (scientific) or in materialized form (new technologies, prototypes, industrial products). At certain stages involved competence as entities engaged in entrepreneurial activity, as well as its customers. In addition to this new level of evolution of the entrepreneurial competence, received as a result of the implementation of each stage, is involved in the following as a resource.

Among the problems of higher professional education, which noted in a some publications [3, 4, 5], one of the most challenging is the forming entrepreneurial competencies at the junction between the humanitarian culture, natural-science culture and business culture. Overcome this gap can be, as it seems, by improving the entrepreneurial capacity of all participants in the educational process.

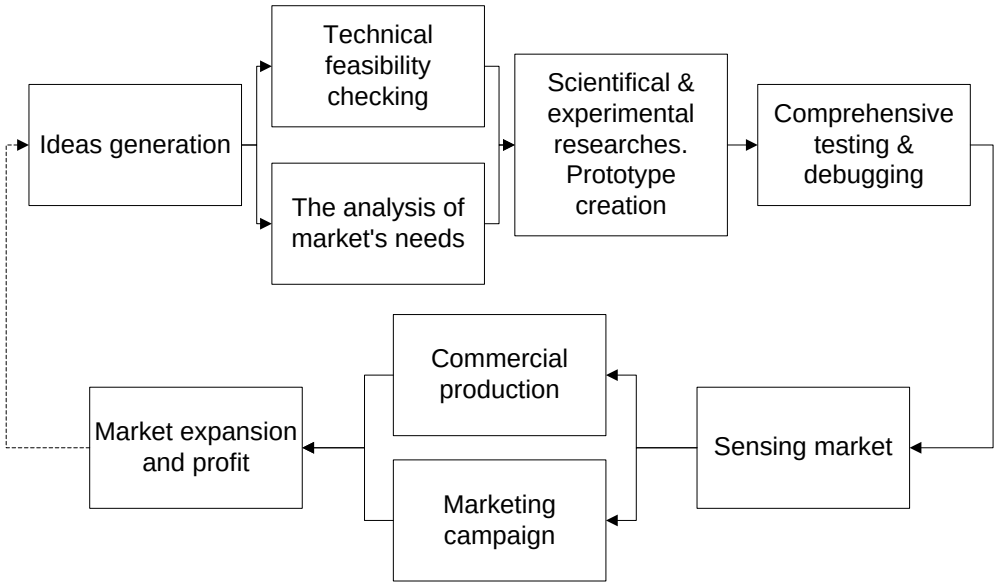


Fig. 1. Innovation entrepreneurial chain as the process of transformation and increment of the entrepreneurial competences

[*] Natalya Chigirinskaya, Doctor in Pedagogy, Professor of Volgograd State Technical University, Russia.

It is important to emphasize, that the problem is connected with the need for serious reforms in the internal environment of the university, in particular the change of its corporate culture, to overcome the installation on the purpose of the business based on the principle of «ex tempore», that is, the extraction of short-term profits. In Russia only 6% of entrepreneurs define the purpose of the implementation of innovations as the replacement of obsolete products of the new, while 94% correlate their expectations for profit through the ability to reduce costs, improve productivity and increase in volumes of production [2]. In this case, as it is rightly noted: «...lost interest perspective, this means that the employer in achieving the goal of looking for all sorts of ways, in addition to the introduction of innovations, although it allows for the use of innovation tried and tested by someone before him, that is, without additional risk. In this case, the employer merely acts as a follower of, the participant of the last stage of the innovation process, when there is a diffusion of innovation» [2, p. 7].

Modern mechanism of motivation of entrepreneurial activities should be based first of all on the inner motive, formed under the influence of external incentives. The latter are very variable and are determined by forms of economic management.

What are these external incentives or obstacles in modern Russia? The most detailed description of these incentives can be found in article [2]. The authors noted among the main external the factor of instability of the Russian economy as «....the result not only of the crisis, which is a product of change of technological structures, to a greater extent – it is a condition caused by unfinished those or other decisions and actions on the part of the control system. From the formal rules of doing business quite often change, which, in turn, leads to the difficulty of forecasting the development of the business: the employer difficult to assess the validity of the result, which he supposes to obtain in that period of time, when the results will be obtained». Note also the lack of interest of big business in the results of scientifically-experimental researches, that the stated as a major systemic problem in the «Development Strategy of Science and Innovation in Russia up to 2015»: «...the Russian sector of research and development of individual scientific world-level results do not apply in the Russian economy due to the imbalance of the national innovation system, as well as due to the general low susceptibility to innovations of the Russian business sector» [2]. At this background, all attempts by the government from top to intensify the innovation activity may not give positive results, as objectively do not have adequate conditions, because it does not formed environment of innovation receptivity and untapped human potential: there is no motive for the entrepreneurs to create and promote innovation. This problem is due to several reasons:

– low level of technology, and in some cases we can speak about the backwardness of production, respectively, that requires much more resources to carry out innovative activities, since we have to overcome several technological levels immediately;

– the precarious nature of institutional and legal environment, not allowing to make long-term plans;

– the rupture of relations of the former industrial cluster and the absence of new, established on the market conditions.

Particularly dwell on the role of clusters in the development of the entrepreneurial competence. Industrial cluster is an integrated system of interacting companies in various industries, serving institutions and universities, supporting each other in the processes of improvement of products, the introduction of innovation and global competition through the development of cooperation between the companies and organizations that shape the socio-economic environment, which allows us to achieve great success in global competition. In the framework of the industrial cluster of the company represent the material and technical resources (equipment, information networks, etc.), information resources (educational-methodical materials, results of intellectual activity, etc.), the intellectual potential of the (professional knowledge, skills and abilities of teachers, students and staff involved in the innovation the activities of the institutions of higher education), business communication, experience.

The most important role in the clusters plays a network of institutions that ensure the interaction of the enterprises among themselves. We can distinguish three types of clusters. The first type is a simple cluster, in which the leading company to produce one product and competes on the various markets in the same industry. Another type is multi-industry cluster. This type of cluster arises in the case when the strategy leading company focused on the diversification of the product. In this case, the company competes not only at the various territorial, but also in different industrial markets. The third type is a complex multi-industry cluster. It occurs when there are several leading companies. It is logical to assume that the level and character of the development of the entrepreneurial competence in the different types of clusters will also be different.

In the cluster there is a lot of new specialized firms, growing co-operation between firms, formed by a highly skilled work force and increasing the spirit of entrepreneurship. All this gives companies greater flexibility in a rapidly changing environment. These processes create favorable conditions for the development of small and medium-sized

enterprises are able to create and introduce innovations. The more efficient sharing of competencies becomes possible in the force of accelerated regional development, formation of research and educational institutions, cooperation between companies, research and educational institutions, access to resources and markets. In Russia, access to resources is difficult due to fragmentation of the subjects of innovation activities, which would allow to build up the innovation chain. Preconditions to disunity, which hamper the establishment of relations, laid down in the structural organization of a science and manufacture. In this organization, the components of the innovative infrastructure, and not separated as independent actors, so as they do not play a decisive role at this stage of development of the national economy.

It is known, that the mechanism of motivation of the employer in the conditions of market economy is formed with the help of not only economic, but also social factors, whose role in this process is constantly increasing. For the entrepreneur to the number of such factors of motivation of work include the following: legal protection of his interests as an owner, producer and investor, which guarantees the stability of its activities; legal protection of his identity; public assessment of his activity [1].

Thus, in order to entrepreneurial competence has been successfully developing in our country all the activities undertaken by the state should be placed in transparent to the employer a logical chain, links of which consistently complement and reinforce each other: the motivation of the population on the implementation of the business activity; training; creation of the legal and information support; financial support for the beginners, the creation of innovative industrial clusters for the exchange of resources; public assessment of the activity of the entrepreneur.

References

1. Radaev V.V The main directions of the development of modern economic sociology / Ed. by V.V. Radaev. Economic sociology: New approaches to institutional and network analysis. – Moscow (Russia): ROSSPEN, 2001.
2. Shakhovskaya L.S. The role of stimulation in the development of innovation sensibility / L.S. Shakhovskaya, I.E. Potashova. // Bull. of Volgograd State Technical University. Ser. «Actual problems of reforming the Russian economy (theory, practice, prospects)». 2012, Vol. 14, № 16. P. 7-13.
3. Chigirinskaya N.V. The competence approach to the formation of the engineer`s personal competitive advantage in social instability // Scientific works collect. of SWORLD Int. science-practical conf/ «Modern problems and ways of their solution in science, transport, production and education'2012». Odessa (Ukraine): KUPRIENKO, 2012. №. 4, Vol. 15. P. 25-30.
4. Chigirinskaya N.V. The formation of a new type of economic culture of the personality, based on knowledge: methodological aspect of the problem // Bulletin of Volgograd State Technical University. Series «Actual problems of reforming the Russian economy (theory, practice, prospects)». 2006. Vol. 3, № 3. P. 69-75.
5. Chigirinskaya N.V. The economic nature of competence: general methodological approaches to the problem / N.V. Chigirinskaya, L.S. Shakhovskaya // Economical Sciences. 2008. № 4. P. 406-411.

ECONOMIC INTEREST

E. Chunareva *

Abstract

The article discusses the economic interest as associated economic interests of individuals, engaged in social production, which focuses on ground targets, aims to economic relations, the conditions of life in general.

Keywords: economic interest, interest, need, the individual, the individual economic interests, the public economic interest, the national economic interest, the global economic interest, social production.

Уровень развития производительных сил всегда являлся важнейшим критерием состояния общества и показателем общественного прогресса. Взаимодействие человека и общественного производства выражается через сложную и взаимосвязанную систему экономических интересов.

Самое короткое определение понятия таково: «Экономический интерес - это осознание потребности человека, группы лиц, общества в целом прямо или опосредованно в экономических благах».

Если взглянуть немного в историю возникновения определения данного понятия, то гносеологическая проблематика связана во взаимопроникновении «интереса» в «потребность». Попытки классификации интересов можно встретить в работах К. Гельвеция. В основе его подхода лежали отношения между человеком и высшим разумом. «Если физический мир подчинен закону движения, то мир духовный не менее подчинен закону интереса. На земле интерес есть всесильный волшебник, изменяющий в глазах всех существ вид всякого предмета».

Качественный скачок в развитии общественного производства в XVIII веке позволил А. Смиту поднять теоретические проблемы, связанные с экономическими интересами, на новый уровень. Рассматривая интересы через призму разделения труда и возникающей при этом необходимости обмена товарами, А. Смит пришел к мысли, что в основе процесса производства товаров и их обмена лежат интересы людей: «... ни один индивид... не будет думать об общественных интересах... Он будет стремиться лишь к своей личной выгоде, и в этом случае, как и во многих других, им будет руководить невидимая рука, которая приводит его к цели, не имеющей ничего общего с его намерениями» [Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 2006. с. 74].

Экономический интерес – система экономических потребностей авторов экономической деятельности. Но понятия «интерес» и «потребности» не тождественны, а второе включено в первое.

Отражая сумму всех экономических потребностей, интерес, в отличие от потребностей, ориентированных на предметные цели, направлен на экономические отношения, на жизненные условия в целом, что формой проявления экономических потребностей являются экономические интересы. Экономические интересы служат опосредующим звеном между потребностями субъектов и их стимулом к производственной и иной общественной практике, являются социально и исторически обусловленной необходимостью удовлетворения потребностей. В свою очередь, потребности составляют материальную основу экономических интересов, поскольку интерес рождается в процессе конкретных действий, направленных на удовлетворение потребностей. Отсюда ясно, что интерес выступает как стимул деятельности субъекта экономики, определяя его хозяйственное поведение и поступки. Специфика экономических интересов предопределена, с одной стороны, объективными условиями производства, с другой, мерой осознания интереса субъектом экономики. Диалектическое взаимодействие двух сторон экономического интереса - объективной и субъективной приводит к тому, что экономический интерес выступает двигателем экономической жизни.

Экономические интересы личности поглощаются и, по сути, всегда выступают составной частью экономического интереса общества. Поэтому необходимо выделить первичное и вторичное. Интересы индивидуума в своей совокупности уникальны, хотя можно утверждать, что часть интересов индивидуумов достаточно близка по своей сути. Именно та часть интересов индивидуумов, которая совпадает, и образует экономические интересы общества. Отсюда можно сделать вывод, что общественные экономические интересы порождаются индивидуальными и являются вторичными по

* Elizabeth Chunareva, student.

отношению к индивидуальным. С другой стороны, экономические интересы общества формируют, корректируют индивидуальные интересы.

Внешне между этими посылками есть противоречие: экономический интерес индивидуума первичен по отношению к общественным интересам при их формировании, а общественный же интерес первичен по отношению к индивидуальному с позиций общественного производства, когда он выступает как его форма. Таким образом, экономические интересы общества и индивидуума можно считать системообразующими. Вся система экономических интересов в своей основе строится на общественных и личных интересах.

Важной составляющей в структуре экономических интересов в современном мире является взаимодействие экономических интересов наемного работника и работодателя. Объективный процесс эволюции производственных отношений и трансформации экономических интересов приводит к разрешению противоречий экономических интересов «работник – работодатель» через механизм социального партнерства. Трансформация экономических интересов в современной экономике приводит к формированию отношений социального согласия и, в конечном счете, к социальной стабильности в обществе.

Специфика структуры экономических интересов в современном мире определена нарастающим значением экономического интереса государства, являющегося основой национального интереса. Экономический интерес государства как собственника определен его собственностью на землю, предприятия, финансовые институты, налоговые поступления и пр. Государство непосредственно реализует общественный экономический интерес через механизм создания государственной системы гарантий для населения; организует и финансирует социально-культурные сферы деятельности; участвует в социальном согласовании интересов работников и предпринимателей; формирует и реализует социально-экономические программы. Экономический интерес государства проявляется также в функционировании государственного сектора экономики.

Национальный экономический интерес реализуется при выполнении государством следующих функций: обеспечение правовых основ экономических отношений; создание и регулирование денежной системы; контроль над экономикой; обеспечение товарами и услугами для общественного потребления. В реализации этих функций проявляется государственный экономический интерес, обеспечивается социальная ориентация экономики.

«Мировой экономический кризис - это последствие, результат политики однополярного мира, глобализации мировой экономики, господства одной супердержавы над всеми другими странами, обогащения одних за счет ущемления экономических интересов других» Абалкин Л.И. Политическая экономия и экономическая политика М., 2006. С. 73..

Экономический интерес всегда выражает соответствующий уровень и динамику удовлетворения потребностей. Экономический интерес - причина и условие взаимодействия экономических субъектов.

Таким образом, интерес представляет собой категорию, отражающую самоутверждение субъекта и характеризующую его социальный статус. Социальный статус характеризуется положением субъекта в системе экономических отношений. Мотивом служит стремление субъектом осуществить свой интерес, он есть своеобразный импульс к началу действий. Формирование мотивов у субъектов как бы завершает процесс реализации интереса. Реализация экономических интересов состоит в совершенствовании того или иного социального действия, в ходе которого субъект стремится повысить свой социальный статус, то есть свое положение в системе экономических отношений.

References

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 2006.
2. Хейне П. Экономический образ мышления / Пер. с англ. М.: Дело, 2010.
3. Абалкин Л.И. Политическая экономия и экономическая политика М., 2006.
4. Махмутов А. Мировой экономический кризис: что дальше? // Экономика и управление. 2009. № 1.
5. Дронбуш Р., Шмолензи Р. Экономика / Пер. с англ. М., 2009.
6. Добрынин А.И., Л.С.Тарасевич, Экономическая теория, СПб, Питер Паблишинг, 2007.

EFFECT OF MOTIVATION OF WORKERS IN PRODUCTIVITY

T. Shterma[*] & C. Zhytar[**]

Abstract

This article deals with the problem of productivity improvement.
The methods of motivation of human labor have been analyzed.

Keywords: motivation, personnel management, productivity.

Постановка проблемы. Текущее состояние экономического развития страны требует решения задач по управлению персоналом, применяя при этом мотивацию труда, которая повысила б производительность работников.

Анализ исследований и публикаций. Проблемы мотивации управленческого персонала изложены в трудах Певца В. [1], Дуда С.Т., Кицак Х.Р. [2], Клименко М.П., Филатова А.А. [3], Литинская В.А. [4], Биканова О.В. [5], Крушельницкая О.В., Мельничук Д.П. [6]. В этих работах отражены некоторые аспекты мотивации персонала, эффективности работы сотрудников, но не рассмотренным или не исследуемым является влияние мотивации на производительность.

Целью является исследование, связи между мотивацией, удовлетворением от работы и результатов работы сотрудника. Мотивация имеет сильное положительное влияние на производительность сотрудников, а не удовольствие от работы. Удовлетворенность работой, имеет низкое значение влияния на производительность сотрудников. В этом исследовании делается вывод, что мотивация персонала более способствует производительности сотрудников.

Изложение основного материала. Мотивация является одной из ведущих функций управления, поскольку достижение основной цели зависит от слаженности работы людей. Каждый эффективный руководитель пытается убедить сотрудников работать лучше, создать у них внутренние побуждения к активной трудовой деятельности, поддерживать заинтересованность в труде, инициировать переживания удовольствия от полученных результатов. Отношение человека к трудовой деятельности определяют различные внутренние и внешние побудительные силы. К внутренним силам относят потребности, интересы, желания, стремления, ценности, ценностные ориентации, идеалы, мотивы. К внешним силам относят разнообразные методы экономического и морального воздействия (стимулы), которые используются предприятием для повышения трудовой активности работников. Таким образом, мотивация представляет собой комплекс причин, побуждающих работников к целенаправленным действиям и является движущей силой человеческой деятельности и поведения на основе глубокой личной заинтересованности и привлечения к ее осуществлению.

Мотивация труда делится на:

• Материальную – основанная на вознаграждении работника через систему оплаты труда;

• Нематериальную – продвижение по карьере, благодарности и т.д.

Мотивация труда формируется еще до начала профессиональной трудовой деятельности, путем освоения человеком ценностей и норм трудовой морали и этики, а также через личное участие в трудовой деятельности, в семье и школе. В это время закладываются основы отношения к труду как ценности и формируется система ценностей самого труда, развиваются трудовые качества: трудолюбие, ответственность, дисциплинированность, инициативность. Для формирования трудовой мотивации наибольшую значимость имеет характер усвоения трудовых норм и ценностей, которые в будущем определяют его образ жизни.

Для эффективного управления мотивацией необходимо:

• четко осознать модель основного процесса мотивации: потребность – цель – действие – опыт – ожидание;

• знать факторы, влияющие на мотивацию;

• набор потребностей, которые инициируют движение к осуществлению цели и условия, при которых потребности могут быть удовлетворены;

• знать, что мотивация – не самоцель, а способ удовлетворения, возрастающая ее доза может привести к самодовольству и инерции.

В условиях рыночных отношений задача повышения производительности труда как источника реального экономического прогресса становится жизненно важным для дальнейшего развития экономики.

---

[*] Tatiana Shterma, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Head of Department of Economics and Business, Private Higher Educational Institution "Bukovina University", Chernivtsi, Ukraine.

[**] Carolina Zhytar., Student of 4th year, Private Higher Educational Institution "Bukovina University", Chernivtsi, Ukraine.

Производительности труда уделяется значительное внимание и на уровне организаций всех сфер деятельности как одному из важнейших показателей эффективности, который характеризует уровень рационального использования ресурсов и используется для внутреннего анализа и планирования эффективной деятельности предприятия.

Одним из наиболее важных уроков японского успеха, как справедливо заметил М.Х. Мескон, заключается в том, что невозможно достичь устойчивой производительности при спонтанной, импульсивной реакции на любые возникающие проблемы. Не имея конкретных целей по производительности, невозможно определить, является достигнутый уровень высоким или низким. Цели являются ориентиром при решении вопроса о том, какая работа повышает общую производительность, а какая препятствует ее росту. Руководство предприятия должно обеспечить рост производительности путем ее планирования.

Планирование производительности труда – это определение уровня производительности труда и темпов ее роста, обеспечения конкурентоспособности организации.

Производительность является основным источником экономического роста, поэтому ее повышения путем использования всех ресурсов является наилучшей, основной стратегией развития предприятия.

Производительность в широком понимании является отношение объема произведенной продукции (работ, услуг), реализуемых организацией, к расходам на их производство. Она отражает эффективное использование ресурсов (труда, капитала, материалов, энергии, информации и т.п.) в бизнес-процессах деятельности организации.

Производительность = Реализованная продукция / Расходы на бизнес-процесс.

Производительность труда является также степень эффективности конкретной работы в течение данного отрезка времени. Рост производительности труда означает уменьшение затрат общественно необходимого рабочего времени на производство единицы продукции или, что тоже самое, увеличение производимой продукции рабочим за единицу времени. Для производства продукции затрачивается как живой, так и прошлый труд (т.е. материализованная в средствах производства).

Уровень производительности труда характеризуется показателями:

- выработкой продукции в единицу времени;
- трудоемкостью продукции;
- стоимостью произведенной продукции на 1 чел.

Но по нашему мнению, основное влияние на производительность труда можно осуществить с помощью мотивации. Потому что чем больший стимул у работника, тем лучше производительность и качество продукции.

Руководитель должен самостоятельно решить, какая именно это должна быть мотивация – материальная или нематериальная. Он должен проанализировать как именно мотивировать своих работников: премией или благодарностью? Это зависит от стремлений самих работников, от их поведения, то есть в чем они больше нуждаются. И по нашему мнению, в большинстве случаев эффективной будет именно материальная мотивация.

Выводы. Следовательно, чтобы получить максимальный результат от мотивации работников и существенно повысить производительность труда нужно использовать все методы мотивации, без исключения. И тогда будет заметен результат, ведь если применять один из методов, то не будет той волны воздействия на работника, т.е. работник может не отреагировать на эту мотивацию, так как он не будет заинтересован в ней.

И тогда, когда руководитель будет умело управлять деятельностью своего предприятия с помощью мотивационного механизма, ведь теоретическая основа для создания и применения такого механизма является, он получит желаемый уровень производительности труда.

References

1. Певец В.В. Мотивация как средство эффективного менеджмента предприятий // Вестник Хмельницкого национального университета. Экономические науки. 2010. № 6, Т.2. С. 178-181.
2. Дуда С.Т., Кицак Х.Р. Мотивация и результативность труда персонала предприятия: их сущность и взаимосвязь / Научный вестник НЛТУ Украине: Сборник научно-технических работ. 2010. Вып. 20.14. С. 188-193.
3. Клименко М.П., Филатова А.А. Мотивация управленческого персонала в реализации общей стратегии предприятия // Устойчивое развитие экономики. 2011. № 5. С. 81-85.
4. Литинская В.А. Мотивационные методы карьерного продвижения персонала предприятий / Вестник Запорожского национального университета. 2010. № 3 (7). С. 58-61.
5. Биканова А. Мотивация труда как важный фактор обеспечения эффективного управления персоналом предприятия http://conf-cv.at.a/forum/53-482-1.
6. Крушельницкая О.В. Мельничук Д.П. Управление персоналом: Учебное пособие. М., «Кондор». 2003. 296 с.
7. www.grebennikon.ru/journal-6.html.
8. www.management.web-standart.net.
9. www.ebk.net.ua/Book/economics/...me/.../1003.htm.

IMPROVEMENTI THE GOVERNMENT REGULATION OF THE EMPLOYMENT OF POPULATION OF THE REGIONAL LEVEL

*V. Shulmin**

Abstract

In this article the problems of unemployment in the Russian regions are examined. The statistics of the level of unemployment in the different regions of Russia are presented. The problems of unemployment and connected to it different negative appearances have been analyzed. There have been considered the experience of the assistance of the Government help to the unemployment people. The necessity of the enlargement of the role of regional services of unemployment of the population are shown in this article, the important recommendations have been presented.

Keywords: Market of the employment, Russian regions, unemployment, the reasons of the unemployment, the occupation of the population, Government help to the unemployed, Government services of the occupation of the population, social consequences of the unemployment, fair of the vacancies, mobile centers of the occupation.

С развитием рыночных отношений в России существенно обострились проблемы в сфере занятости населения и связанной с ней безработицы. Так, начиная с 2003 года, наивысший уровень безработицы 8,4% от экономически активного населения в целом по стране был зафиксирован статистикой в 2009 году. В 2011 году имело место снижение этого показателя до 6,6% [1, с. 473].

В IV квартале 2012 года, как отмечает Росстат, этот показатель снизился до 5,3%. При этом, по данным того же источника, за данный период самый низкий уровень безработицы в федеральных округах отмечен в Центральном федеральном округе (2,9%), а самый высокий - в Северо-Кавказском федеральном округе (13,6%) [2].

Наблюдается резкое различие в уровне безработицы по регионам страны. Так, например, в **Республике Марий Эл** наивысший уровень безработицы за последние десять лет отмечен в 2003 году – 12% от экономически активного населения. В дальнейшем имело место небольшое снижение, а в 2011 году безработица в Марий Эл составила 10,0% - наивысший показатель среди всех 14 регионов Приволжского федерального округа [1, с. 474].

Естественно, в каждом российском регионе имеются свои специфические особенности, оказывающие влияние на уровень безработицы и ее характер: например, подъем или, наоборот, спад темпов экономического развития в регионе, половозрастной состав населения, действия государственных органов власти, направленные на содействие занятости населения и снижение напряженности на рынке труда и др. Все эти факторы требуют серьезного анализа.

Безусловно, 100%-я занятость трудоспособного населения невозможна как в условиях рыночной, так и административно-командной экономики. Во-первых, необходимо принимать во внимание так называемую фрикционную безработицу, которая связана с поисками или ожиданием работы. Так, по некоторым оценкам, в бывшем СССР данный вид безработицы составлял около 0,5 млн. человек [4, с. 375].

Во-вторых, технологические изменения в производстве, неизбежно влекут за собой структурные изменения в спросе на рабочую силу. При этом оказывается, что новой структуре рабочих мест не соответствует сложившаяся структура рабочей силы, и это приводит к вытеснению из производства некоторой части работников.

В-третьих, следует принимать во внимание и циклическую безработицу, вызванную спадом производства и уменьшением спроса на рабочую силу. Для более глубокого анализа состояния занятости населения в регионе следует выявить распределение численности безработных по обстоятельствам незанятости. Так, в Республике Марий Эл в 2011 году из общего числа безработных 82,8% ранее имели работу, а ранее не имели работы 17,2%. Из ранее имевших работу 15,9% оставили прежнее место работы в связи с сокращением штатов, ликвидацией организации, собственного дела, а 23,5% – уволились по собственному желанию [1, с. 83].

Рост безработицы связан с серьезными экономическими и социальными издержками. Так, по расчетам специалистов бюро экономического анализа США, увеличение

* Vladimir Shulmin, Candidate of Economic Sciences, Docent of the Chair of “Economics and Organization of Production”, Volga State University of Technology, Russia.

безработицы на 1% означает потери валового национального продукта в среднем на 68 млрд. долл. в год [3, с. 117]. Весьма болезненны и социальные последствия безработицы: ухудшение материального положения, резкое изменение привычного образа жизни, снижение социального статуса, а также связанные с этим моральные страдания людей, оставшихся без работы.

Важнейшими документами, определяющими формы и методы государственного регулирования занятости населения в регионе, являются целевые программы. Например, в Республике Марий Эл также действует Целевая программа «Содействие занятости населения Республики Марий Эл на 2012-2020 годы» [4]. Реализация этой программы позволит предоставить государственные услуги в области содействия занятости населения более 645,5 тыс. граждан, в том числе:

оказать услуги по содействию в поиске подходящей работы 62,4 тыс. незанятых и безработных граждан;

оказать услуги по информированию о положении на рынке труда в Республике Марий Эл 339,0 тыс. граждан;

организовать не менее 1350 ярмарок вакансий и учебных рабочих мест;

организовать проведение оплачиваемых общественных работ для 21,3 тыс. граждан и др.

В целом, как показывает наше исследование, необходимо *существенно повысить роль* такого важнейшего инструмента *государственного регулирования занятости* населения в регионе, как *государственная служба занятости населения.* Следует положительно оценить создание *информационного портала органов службы занятости* населения Республики Марий Эл, где размещается весьма полезная информация для безработных. Здесь есть возможность познакомиться с ситуацией на рынке труда, получить сведения о нормативных правовых актах в области занятости населения, получить ответы на интересующие вопросы. Есть также рекомендации о том, как вести себя в случае сокращения; на собеседовании у работодателя; составить резюме; подать заявку с целью поиска работы. Руководителям предприятий адресованы рекомендации по подбору персонала, созданию временных рабочих мест для участников общественных работ. Выпускники школ, учащиеся учреждений начального, среднего и высшего профессионального образования получат информацию: где и на каких условиях можно трудоустроиться на временные работы в свободное от учебы время, как выбрать профессию, конкурентоспособную на рынке труда.

Не должны оставаться в стороны от помощи гражданам в трудоустройстве и работники правоохранительных органов. Здесь могут сыграть свою роль *периодические проверки со стороны прокуратуры центров занятости населения по вопросу соблюдения последними федерального законодательства.*

Заслуживает внимания для Республики Марий Эл, а также для других российских регионов опыт решения проблемы занятости населения, накопленный в *Пензенской области.* Здесь в целях преодоления негативных последствий безработицы, формирования навыков самостоятельного поиска работы органами службы занятости реализуются *программы социальной адаптации безработных* граждан «Клуб ищущих работу» и «Новый старт». Интерес представляют, на наш взгляд, *передвижные центры занятости,* которые начали работу в ряде районов районах Пензенской области. Мобильные пункты позволят оказывать государственные услуги непосредственно по месту жительства безработных граждан. Современные автомобили оснащены современным оборудованием для работы двух инспекторов. В машинах установлены два ноутбука, цветной ксерокс, имеются громкоговорящая связь и выход в Интернет.

Кроме того, в целях оказания гражданам дополнительных услуг по содействию в трудоустройстве, усиления взаимодействия с работодателями, службой занятости проводятся ярмарки вакансий. Как показывает практика, такие ярмарки дает много информации, характеризующей рынок труда, а также являются мощным инструментом консультационной и практической помощи работодателям и безработным гражданам.

Заслуживает внимания опыт создания студенческого кадрового агентства в Ульяновском государственном университете. Это агентство предполагает разработку и создание информационной системы, обеспечивающей клиентов информацией о рынке труда и рынке образовательных услуг, разработку методических пособий, информационных материалов, создание баз данных имеющихся специалистов, создание специального Интернет-сервера, формирование банка вакансий.

Очень важным является *изучение и использование опыта государственного воздействия на рынок труда в странах с развитой рыночной экономикой.* Например, *в Германии* реализация государственной политики занятости населения осуществляется по следующим основным направлениям [5]:

а) создание правовой базы, регулирующей вопросы занятости и социальной защиты безработных. Здесь принят закон о содействии занятости, предусматривающий оказание помощи во временной занятости пожилым людям и инвалидам. По закону фирме, нанимающей работников старше 50 лет, предоставляются займы и субсидии,

направляемые в дальнейшем на доплаты этим работникам. Подобный подход применяется и по отношению к молодежи.

б) создание условий со стороны государства для самозанятости населения.

в) обучение, переобучение и повышение квалификации кадров, в частности, большое внимание уделяется подготовке кадров к конкретному производству. Для этого обучение организуется непосредственно на предприятиях, и при этом выплачиваются стипендии (первый год – около 1тыс. евро ежемесячно, а оставшиеся 2,5 года – 1400 евро).

г) поощрение территориальной мобильности рабочей силы;

д) регулирование международных потоков рабочей силы;

е) регулирование демографических процессов.

Безусловно, опыт государственного регулирования занятости населения, накопленный в разных странах, а также в других регионах Российской Федерации, требует не слепого копирования, а глубокого анализа и критического осмысления. В этом должны участвовать как ученые-экономисты, так и работники государственных служб занятости населения. С учетом их рекомендаций должны разрабатываться и реализовываться государственные программы регулирования занятости населения в отдельных регионах России.

References

1. Республика Марий Эл. Статистический ежегодник. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Марий Эл. Йошкар-Ола, 2012.
2. Росстат привел данные по безработице в регионах [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.vestifinance.ru/articles/ 22755.
3. Экономика и бизнес / Под ред. В.Д. Камаева. М.: Изд. МГТУ, 1993.
4. Республиканская целевая программа «Содействие занятости населения Республики Марий Эл на 2012-2020 годы». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://docs.pravo.ru/document/view/28129167/.
5. Активная политика занятости на примере Германии [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://gendocs.ru/v3248/.

SCIENCE IN MODERN SOCIETY

Z. Ebzeeva[*] & S. Zhazayeva[**]

Abstract

In modern society one of the major roles is played by science. It has huge impact on many spheres of activity of people. And, certainly, economic, cultural, political and other indicators of normal development of society depend on extent of development of science. Sore problems of daily occurrence are solved with the help. Thanks to scientific knowledge all every day opens new and unknown to mankind, the world is comprehended. It is necessary to be sure that new knowledge and science have to be for the benefit to the person, but in any way, to the detriment.

Keywords: science, modern society, art, genius, supervision, experiment, gap, collision, education, law, right application, competent authority, official, legal regulation.

Наука в начале XXI века отличается и будет еще больше отличаться от науки середины XX, а тем более XIX века. В настоящее время выделяют три аспекта понятия «наука».

Во-первых, наука – это особая форма деятельности, целью которой является производство новых знаний. Знания приобретаются человеком при любой деятельности, но только в науке новые знания являются определяющими цель. Наука стремится исключить из результата своей деятельности все субъективное, то есть связанное с индивидуальными качествами исследователя. В этом принципиальное отличие творчества в науке от творчества в области искусства, где главным является именно отражение личности художника. Существует образное сравнение: гениальная картина художника с течением времени так и остается вершиной горы, рядом с которой высятся другие горы, а творчество даже гениального ученого всегда лишь ступень лестницы, по которой идут следующие исследователи.

Во-вторых, наука - это совокупность особого рода знаний, которые должны отвечать определенным критериям. Эти критерии относятся скорее к процессу получения знания, к научной работе, которая связана со систематичностью, со стремлением обосновать знания посредством многократных проверок через наблюдения и эксперименты, через анализ статистических данных и т.д.

В-третьих, под «наукой» подразумевают совокупность исследовательских институтов, академий, университетов, иными словами определенный социальный институт, который выполняет соответствующие общественные функции. Первые сообщества ученых были созданы еще в XVII веке (1662 г. – Лондонское Королевское общество ученых, 1666 г. – Парижская Академия наук, 1700 – Прусская Академия в Берлине, 1724 – Петербургская).

Здесь мы будем рассматривать науку в первых двух аспектах, а так же ее роль в юридическом образовании. У науки существуют свои функции, но мы приведем самую важную касательно науки юриспруденции:

Культурная функция науки представляет собой процесс формирования человека в качестве субъекта деятельности и познания. Человек занимаясь научной деятельностью, может создавать, что-то новое, либо систематизировать уже имеющиеся знания, что особо важно в юриспруденции, так как с каждым днем выходят все новые и новые законы, постановления, которые необходимо систематизировать и приводить в соответствии с социальным положением в обществе.

Юриспруденцию можно рассматривать так же в нескольких аспектах:

1. это множество знаний;
2. это наука;
3. практическая работа и применение знаний;
4. обучающая система в юридических заведениях.

Юриспруденция с течением времени стала формироваться уже в отдельный предмет науки. Можно даже сказать, что в Древнем Риме была уже система юридического образования. Правда, изначально, было привилегией отдельных классов изучение права.

Роль науки в образовании распространяется на все компоненты образовательного процесса: цели, средства, результаты, принципы, формы и методы. Образовательный

[*] Ebzeeva Zulfia, senior teacher, North Caucasian legal institute FGBOU VPO "Saratov State Legal Academy", Russia.
[**] Zhazayeva Saida, student 4 courses, North Caucasian legal institute FGBOU VPO "Saratov State Legal Academy", Russia.

процесс выступает в качестве «исходной области», на которой происходит встреча индивида и науки, а также его подготовка к жизнедеятельности в данном обществе и формирование зрелой личности.

Образование – это необходимая ступень социализации личности. Сам процесс образования – это взаимодействие двух полюсов: полюс, где сосредоточена информация (педагог) и полюс, к которому она трансформируется (обучаемый). Влияние науки на процесс образования ведет к выделению следующих уровней:

- операционный, предполагающий освоение логики учебного предмета;
- межоперационный, как совокупность дисциплин данного учебного курса;
- тактический, отвечающий за формирование содержания знания на основании пройденный дисциплин;
- стратегический, ставящий задачи интегрирования содержательного потенциала знаний во внутреннюю смысловую структуру личности;
- глобальный, свидетельствующий о сущностном ядре личности, предстающей как результат интегративного и направленного образовательного процесса.

Наука дает основополагающие принципы, которые сложились еще в древности, но как уже отмечалось, наука производит новые знания, позволяющие решать проблемы, находя пути ее решения. Как уже отмечалось - это немало важная функция науки играет большую роль в юриспруденции. И тем эффективнее будет, если научной деятельностью будут заниматься в высших учебных заведениях. Тем самым развивая у будущих юристов логику, способность разрешать сложные задачи принимая наиболее благоприятные решения, пути выхода из сложных ситуаций. Разрабатывая новые законопроекты, следует учитывать всю ситуацию, сложившуюся на данный момент в обществе, чтобы принятый закон мог разрешать проблемы, возникающие в данном обществе. Помимо принятия законов соответствующих действительности общества, существуют и другие проблемы в законодательстве, такие как пробелы и коллизии.

Дадим описание этих двух явлений, дабы было понятнее, зачем следует заниматься наукой.

Под юридическими коллизиями понимаются расхождения или противоречия между отдельными нормативно-правовыми актами, регулирующими одни и те же либо смежные общественные отношения, а также противоречия, возникающие в процессе правоприменения и осуществления компетентными органами и должностными лицами своих полномочий. Пробел в праве - это отсутствие правовой нормы при разрешении конкретных жизненных случаев, которые охватываются правовым регулированием и должны быть разрешены на основе права.

References

1. Казанцева Е.С. Личностно-ориентированный подход к организации учебно-исследовательской деятельности студентов вуза. Автореферат дис. … канд. юрид наук. Нижний Новгород, 2006.

CROWDFUNDING AND CROWDINVESTING AS A MEANS OF FINANCING INNOVATION PROJECTS

V. Klimko[*]

Abstract

The article concludes the main sources of financing of startups and their analysis with respect to the financing of innovation IT companies. Given the assessment of the potential use of crowdfunding and crowdinvesting as the source of funding startups.

Keywords: financing of startups, funding startups, innovation projects.

В современных условиях, развивающиеся интернет-технологий привносят в нашу жизнь различные способы социального взаимодействия. В частности, все большую популярность приобретают сервисы совместного финансирования (crowdfunding) и совместного творчества (crowdsourcing).

Главным отличием является передающийся общественностью ресурс – в случае с коллективным финансированием – это, непосредственно, финансовые вложения, во втором случае – затраты собственного времени и материалов. Именно это и определяет границу использования данных терминов.

Целью проводимого исследования является деятельность сервисов совместного финансирования, применительно к инновационным проектам в сфере IT и анализ возможных перспектив и недостатков.

Сущность коллективного финансирования проектов, как благотворительных, так и инновационных, можно заключить в пословице: «С миру по нитке – голому рубаха». В условиях всеобщей глобализации и возрастающей международной конкуренции возможности сбора средств определенным числом лиц значительно расширились, при этом резко сократились необходимое время для сбора средств и связанные с процедурой сбора средств затраты.

Располагая инновационной идеей, требующей сколь-нибудь значимого финансирования, источники его получения можно представить в виде схемы (рис. 1) [1].

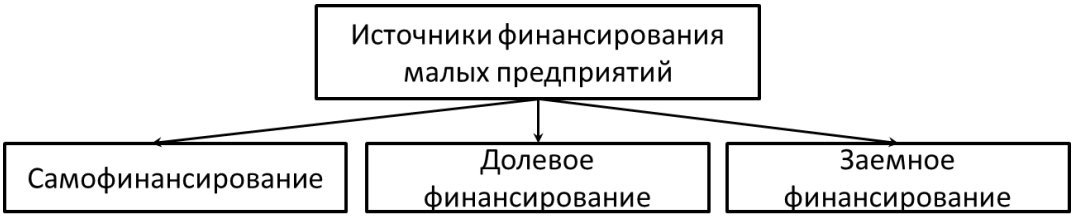


Рис. 1. Финансирование малых предприятий.

В том случае, если малым предприятием является вновь учреждаемая хозяйственная единица (не spin-off), то возможности финансирования данного предприятия существенно ограничены.

Рассматривая данную схему, в категорию самофинансирования, с научной точки зрения, можно отнести лишь финансирование из уставного капитала, что в отечественной практике случается довольно редко, поскольку предприятия образуются с минимальным уставным капиталом. Также, сюда можно отнести грантовое финансирование и бустрэппинг, который заключается в получении налоговых преференций. Финансирование малого предприятия из собственных средств и сбережений, не вошедших в уставный капитал, аналогично финансированию из скрытых резервов накопленных прибылей у уже существующих предприятий со всеми вытекающими последствиями. Но, при этом, в настоящее время это одна из наиболее распространенных форм финансирования инновационного IT-предприятия на начальном этапе.

К заемному финансированию инновационным IT компаниям прибегнуть наиболее сложно, поскольку консервативный взгляд банков на подобную «воздушную» деятельность, зачастую не имеющую под собой материальных ценностей, которые могли бы стать залогом, не позволяет получить заемные средства на приемлемых основаниях. Получение кредита на собственные нужды учредителем, как и займы у родственников и друзей, можно отнести в разряд самофинансирования из скрытых резервов,

[*] V. Klimko, Saint-Petersburg State University, Saint-Petersburg.

поскольку вряд ли данные средства пойдут на становление учредительного капитала предприятия.

Долевое финансирование можно подразделить на две составляющих – внешнее и внутреннее. Внутреннее долевое финансирование возможно путем привлечения дополнительных средств от учредителей, если предприятие создано как закрытое акционерное общество (ЗАО), которое может по закрытой подписке разместить вновь выпускаемые акции. На вопрос об актуальности данного способа привлечения средств можно ответить, проанализировав деятельность инновационного фонда «Сколково», в котором из 217 предприятий 216 создано в форме общества с ограниченной ответственностью (ООО) и лишь одно в форме ЗАО.

Внешнее долевое финансирование предприятия может выражаться уступкой учредителями доли предприятия в обмен на денежные средства или имущественный взнос. По данной схеме работают венчурные инвесторы и фонды, предоставляющие средства в обмен на значительную долю в предприятии с целью получения прибыли на выходе из предприятия через 3-5 лет. Здесь особое внимание необходимо обратить на тот факт, что венчурные инвесторы и фонды, финансируя проект, с самого начала планируют из него выйти – но сделать это можно лишь ограниченным числом вариантов – выход на открытый рынок (IPO) и продажа стратегическому инвестору. IPO, к сожалению, в последнее время снижает свою актуальность, что отражено на рис. 2, но не исключает возможности выхода инвестора из предприятия подобным образом.

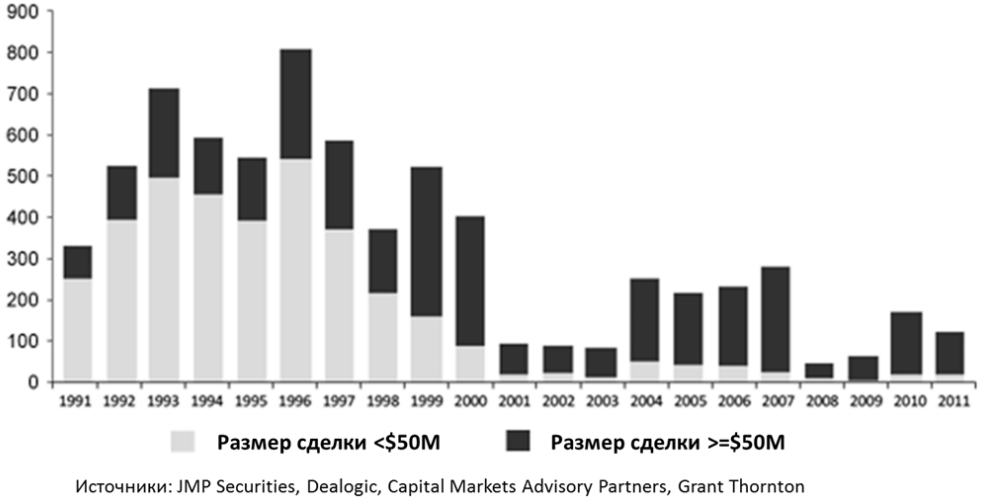


Рис. 2. Динамика выхода предприятий на IPO в 1991-2011 гг.

Стоит также отметить, что не каждый желающий человек может стать инвестором. Согласно российскому законодательству для торговли акциями на фондовых биржах необходимо быть квалифицированным инвестором. Понятие «квалифицированный инвестор» было введено Приказом Федеральной службы по финансовым рынкам (ФСФР) от 18 марта 2008 г. «08-12/пз-н». Этим приказом утверждено Положение о порядке признания лиц квалифицированными инвесторами, по которому физические лица для признания их квалифицированными инвесторами должны соответствовать определённым требованиям, связанными с торговлей на бирже.

С позиции американского законодательства, определенные требования предъявляются к доходу квалифицированного инвестора – с определенными допущениями он должен превышать 200 000$ за период в два года, при этом на финансирование инновационных предприятий можно потратить не более 5% от дохода. И лишь 5 апреля 2012 года Б.Обама подписал the Jumpstart Our Business Startups Act (JOBS Act), регламентирующий получение финансирования малыми инновационными предприятиями через краудинвестинговые платформы, зарегистрированные надлежащим образом [2].

Подобную инициативу подхватила и Италия, 29 марта 2013 года опубликовав законопроект, разработанный комиссией по ценным бумагам и биржам Италии, определяющий нормативы акционерного краудфандинга (краудинвестинга). Подобные тенденции отражают актуальность и значимость коллективного финансирования инновационных предприятий.

Сильнейшим толчком к разработки подобных законов привел значительный успех проектов, размещенных на современных краудфандинговых площадках – таких как kickstarter.com, gofundme.com, indiegogo.com, реализовавших множество не только благотворительных проектов, но и сложных технических разработок. 10 проектов смогли привлечь финансирование в объеме более $1M.

Не смотря на малое количество успешных технологических и IT проектов, именно такие проекты смогли впервые преодолеть рубеж в $1M. К сожалению в отечественных реалиях именно низкий уровень доверия к подобным начинаниям не дает в полной мере использовать данный способ финансирования малых предприятий. Но существующая динамика сбора средств на благотворительность и искусство отражает отношение соотечественников к подобной схеме финансирования. К примеру, недавно группа Би-2 смогла подобным образом собрать 1,25 миллиона рублей на запись нового альбома.

Краудинвестинг как часть краудфандинга, позволяет привлекать средства в обмен на долю предприятия. При таком способе финансирования количество инвесторов зачастую ограничивается законодательством, поскольку форма ООО не позволяет иметь более 50 учредителей. Подобные подводные камни позволяет обходить JOBS Act. В отечественной практике приходится довольствоваться обходными путями и поисками «лазеек» в законе. Но это не мешает развиваться подобному виду финансирования проектов и инвестирования собственных сбережений, что хорошо отражает платформа smartmarket.net, разработавшая необходимые юридические поправки и соглашения применительно к отечественным реалиям.

В целом, статью хотелось бы закончить фразой: «Каждые $50, вложенные в Facebook в 2004 году, могли бы принести Вам около $1 млн. в момент IPO в 2012. У Вас было $50 в 2004 году?»

References

1. Малое инновационное предпринимательство: учебное пособие / С.В. Валдайцев, Н.Н. Молчанов, К. Пецольдт. М.: Проспект, 2011. 536 с.

KEY DIRECTION OF INTEGRATION RUSSIAN AUTOMOTIVE INDUSTRY IN THE INTERNATIONAL ECONOMIC SYSTEM

M. Nevskaya *

In this paper we consider the accumulated competitive advantages of leading automakers, their impact on the economy of countries taking investment of these companies, as well as ways to attract and most effective use of this type of investment for the development of passenger car industry in Russia.

Keywords: auto maker, integration, co-financing, tariff rates, the economic zone.

Системными проблемами российских авто производителей являются:

– недостаточные инвестиции в производство;

– малый набор продукции;

– слабые производственные мощности,

– технологическая отсталость отрасли;

– практическое отсутствие современных автокомпонентных предприятий. Низкая конкуренция на рынке автокомплектующих из-за малого присутствия международных автопроизводителей. Низкое качество продукции отечественных поставщиков комплектующих при скромном масштабе производства по моделям;

– низкий объем финансирования НИОКР; отсутствие особой политики стимулирования ее стимулирования;

– несовершенство нормативного правового регулирования;

– низкий уровень инвестиционной привлекательности российских предприятий;

– недостаток квалифицированных кадров; низкая производительность труда.

Особенно это заметно на примере более массового производства легковых автомобилей.

Значительные потери доли в рынке связаны не только с недостаточным техническим уровнем отечественных машин. Основная причина – низкий уровень инвестирования в разработку новых платформ и моделей, следствием чего является ограниченное число моделей и предоставляемых потребителям опций. Отечественный автопроизводитель выпускает 3-5 фиксированных комплектаций для каждой модели, когда иностранный предлагает 5-10, с возможностью дополнительных опций и индивидуального заказа автомобиля под каждого покупателя.

Российские компании инвестируют в развитие отрасли в долевом отношении от объема реализации в 5 раз меньше своих зарубежных конкурентов, это во многом следствие низкой эффективности финансовых механизмов, банковского сектора. Сегодня крайне сложно привлечь кредитные средства ни по срокам, сопоставимым со сроком окупаемости автомобильных производств, ни по средним ставкам, в то время как ведущие зарубежные автопроизводители имеют возможности для привлечения средств (по ставкам 5-6% и менее) на более длительные сроки.

Организация промсборки ведущими зарубежными автопроизводителями ввиду малого объема производственных мощностей, пока не привела к созданию экономически оправданных технически продвинутых производств автокомпонентов, несмотря на выполнение ими формальных требований по уровню локализации.

Автокомпонентная отрасль слишком раздроблена и, в основном, состоит из заводов, как правило, не входящих в комплексное производство и характеризующихся в большинстве своем наличием устаревшего оборудования, и, как правило, отсутствием прав на интеллектуальную собственность.

По различным оценкам, 95% отечественных предприятий, производящих автокомпоненты, не соответствуют требованиям стандарта ISO/TC-16949, который устанавливает особые требования к системам менеджмента, качеству поставщиков автомобильной промышленности, а также другим требованиям по уровню качества и организации производства.

В сравнении с мировым уровнем развития автокомпонентной промышленности, можно говорить что российская компонентная отрасль практически отсутствует. Ее нужно во многом создавать заново. Это можно делать двумя способами:

1 самостоятельно, реструктуризируя автозаводы и базируясь на наличии сырьевых ресурсов,

2 спривлечением иностранных поставщиков

* Mariya Nevskaya, candidate of economical science, assistant professor, Volzhsky Polytechnical Institute (branch of) State Educational Institution of Higher Professional Education "Volgograd State Technical University.

Однако на сегодняшний день чуть более 12% из числа мировых лидеров компонентной отрасли сочли необходимым открыть свой бизнес в России.

В настоящее время в России существуют положения о трех видах особых экономических зон – промышленно-производственных ОЭЗ, технико-внедренческих ОЭЗ (центры НИОКР) и туристско-рекреационных ОЭЗ. Для нас представляют интерес только первый вид ОЭЗ.

ОЭЗ создаются в конкурсном порядке. Регионы, заинтересованные в организации ОЭЗ на своей территории присылают заявки Федеральному Агентству по Управлению ОЭЗ, которое принимает решение об утверждении/отклонении таких заявок. ПП ОЭЗ имеют ограниченный срок существования (20 лет) и их площадь не должна превышать установленных законом максимальных размеров 2.000 га).

Главным требованием для потенциального резидента со стороны правительства является размер инвестиций. В первый же год резидент должен вложить в ОЭЗ не менее одного миллиона евро, в течение 10 лет объем инвестиций должен составить не менее 10 миллионов. Само государство обязуется инвестировать в каждую ОЭЗ до 40 миллионов.

Закон об особых экономических зонах предусматривает следующие льготы для их резидентов:

– Защита от неблагоприятных изменений в Российском Законодательстве

– Свободная таможенная зона на территории ОЭЗ

– Резиденты освобождаются от уплаты налога на имущество, земельного и транспортного налогов на 5 лет

– Налог на прибыль составляет в ОЭЗ 13,5%

– В ОЭЗ разрешено применять ускоренную амортизацию (с коэффициентом 2)

– В ОЭЗ действуют особые визовые и лицензионные режимы

– Резиденты также имеют возможность без ограничений списывать убытки на будущий период и затраты на НИОКР

– Иностранные товары, перемещаемые внутри ОЭЗ освобождены от уплаты НДС и таможенных пошлин

– Региональные правительства в праве устанавливать дополнительные льготы для ОЭЗ, находящихся на их территории

Всего в настоящее время в России действует 7 ОЭЗ: ОЭЗ в Липецкой Области и Елабуге, ТВ ОЭЗ в Санкт-Петербурге, Москве (Зеленоград), Московской Области (Дубна), а также ОЭЗ в Калининграде. Отрадно отметить, что все ОЭЗ расположены в районах автомобильных кластеров, некоторые из которых (например, петербургский) появились благодаря созданию ОЭЗ, а некоторые (например, Волжский) способствуют иностранным инвестициям в уже сложившиеся регионы автомобилесторения.

Единственным примером участия государства в судьбе отечественной отрасли на сегодняшний день является смена в декабре 2006 года части совета директоров ОАО «АвтоВАЗ» на государственных чиновников [1]. Однако главной причиной этому является не желание проводить эффективную государственную поддержку компании, не стремление к общей санации предприятия, но желание увеличить контроль над компанией с целью ликвидации черного рынка, возникшего вокруг АвтоВАЗа.

Политика российского правительства в области контроля товарной структуры рынка Рынок подержанных автомобилей. Можно констатировать, что российская политика в области ограничения импорта подержанных автомобилей является верной и своевременной (см. приложение № 1). Запретительные таможенные ставки на автомобили старше 7 лет и ограничительные ставки на автомобили в возрасте 1-5 лет, утвержденные в 2012 году, существенно улучшили автомобильный парк России, снизили обороты теневого сектора. Но, к сожалению, при вводе этих пошлин негативных моментов избежать не удалось. Так, первый этап введения запретительных пошлин на иномарки старше 7 лет в 2002 году продолжался полгода, что дало возможность «серым» импортерам, перед вступлением закона в силу, ввести автомобилей старше 7 лет на 90.000 единиц больше, чем в прошлом году (350.000 - в 2011 году, 440.000 - в 2012) и продать их по достаточно высоким ценам [2].

В настоящее время в Россию ежегодно ввозится свыше 300.000 подержанных автомобилей. Объем этого рынка примерно равен суммарному объему годового производства российских заводов Фольксваген, Форд, Ниссан и Тойота [3]. При условии более жесткого ограничения рынка подержанных автомобилей, правительство могло бы создать предпосылки для существенного роста инвестиций в производство автомобилей в России, которые бы смогли заместить поток подержанных автомобилей из-за рубежа.

Низкая эффективность политики в данной сфере приводит к тому, что иностранные компании, собирающие автомобили на территории России, имеют возможность экономить на производстве. Так, компания Форд, собирающая на заводе во Всеволожске модель Фокус, на модели первого поколения экономила на каждом автомобиле около 50$ за счет установки менее эффективного катализатора и около 200$ за счет

использования технически устаревшего двигателя[1]. С другой стороны введение высоких норм экологичности обяжет российские компании внести существенные изменения в их продукцию, что неизбежно увеличит отпускные цены и сделает ее неконкурентоспособной. По тем же причинам пока не поднимается вопрос об изменении требований к безопасности автомобилей.

Особое место в России занимают подержанные японские автомобили с правым рулем, импорт которых на данный момент не имеет законодательных ограничений, за исключением возросших в 2008 году транспортных тарифов на перевозку такого рода автомобилей, с тем, чтобы ограничить их распространение по территории страны [4]. Дешевизна и надежность в эксплуатации этих автомобилей определяют их высокую популярность. Наибольшее распространение такие автомобили получили в Сибири и на Дальнем Востоке, где их доля в автомобильном парке доходит до 80%. В целом же по России по состоянию на 2005 год иномарки с правым рулем в автопарке иностранного производства имеют долю в размере 28%, что составляет 1,7 миллионов автомобилей [5]. Последняя цифра сравнима с годовым объемом российского рынка. Помимо того, что в России эксплуатируется около 2 миллионов автомобилей, технически непригодных для использования в системе правостороннего движения, они существенным образом наносят вред автомобильной промышленности и рынку, ограничивая спрос на продукцию российских и иностранных автопроизводителей. Необходимо также отметить, что большинство японских праворульных иномарок поставляются в Россию по полулегальным и нелегальным схемам, а также что этот рынок провоцирует развитие рынка поддельных запасных частей.

В свете проанализированных выше аспектов можно предложить следующие шаги, которые могли бы лечь в основу стратегии развития легковой автомобильной промышленности России.

Программа обновления парка автобусов, а также троллейбусной и трамвайной техники на условиях софинансирования из средств федерального и регионального бюджетов

– Общий парк автобусов российского производства в субъектах Российской федерации составляет 425 264 единицы, из них 225 440 единиц или 53% – автобусы старше 15 лет

– Количество автобусов, приобретенных уже в 2012 году составит около 4 тыс. единиц техники (с последующим нарастающим эффектом), что позволит ускорить текущее обновление автобусного парка в регионах, повысит безопасность и комфортность перевозки пассажиров, будет способствовать улучшению экологической ситуации

– Прямой экологический эффект от замены 1 автобуса старше 15 лет на 1 автобус, использующий альтернативные виды топлива составит не менее 450 тыс. рублей в год.

– Дополнительный экологический эффект возникает от замещения 1 автобусом до 30 легковых автомобилей за счет развития систем пассажирского автотранспорта

Главным исходным пунктом стратегии должны стать отказ от чисто протекционистских мер, ориентация на принцип открытой рыночной экономики в долгосрочной перспективе, отсутствие ущемления экономической целесообразности деятельности субъектов рынка. Кроме того, стратегия развития легковой автомобильной промышленности должна исключить возможность возникновения шока на рынке - необходимо избегать методов, приводящих к резкому снижению предложения с точки зрения объемов и многообразия, резкого роста цен и проч.

References

1. Комаров, И. Совершенно и несекретно // Компания №34 (380), 5.09.2005 стр. 80
2. www.tip-ro-ri.economy.gov.ru 1-ый Российско-Японский Инвестиционный форум 9.09.2006.
3. www.zr.ru архив журнала «За рулем».
4. Рынок легковых автомобилей. Россия за рулем 2005 КЖИ «За Рулем», М.: 2005. С. 24.
5. www.vaz-auto.ru ОАО АвтоВАЗ.
6. Глобализация мирового хозяйства. М.: Инфра-М., 2010. 376 с.
7. Глобализация экономики и внешнеэкономические связи России. М.: Республика, 2010. 448 с.
8. Глобализация: Россия и ВТО. Антология. М.: РАГС, 2011. 312 с.
9. Градов А.П. Экономическая безопасность страны и приоритеты инвестиционной политики // Экономическая наука современной России. М. № 3.2011. С. 70-78.
10. Грис Т., Леусский А.И, Лозовская Е.С. Мировая экономика. Современные теории. Экономическая интеграция. Глобализация рынков. Спб.: Питер, 2011. 320 с.
11. Гусаков Н.П., Зотова Н.А. Национальные интересы и внешнеэкономическая безопасность России. М.: 2010. 198 с.

[1] По подсчетам автора

THE PROBLEMS OF NON-CURRENT ASSETS HELD FOR SALE AND DISCONTINUED OPERATIONS

L. Popova[*]

Abstract

The article is devoted to the problems of non-current assets held for sale and discontinued operations of an enterprise. It is designated by the author that some requirements of IFRS 5 "Non-current assets held for sale and discontinued operations" create dualism in the accounting of reasonable expenses connected with obligations on the disposal group classified as held for sale and the ability to manipulate the financial statements.

Keywords: discontinued operations, disposal group, amortization, depreciation, manipulation of financial statements, creative accounting

Рыночные преобразования в Казахстане вызвали необходимость использования казахстанскими предприятиями МСФО. Развитие бизнеса в Казахстане происходит чрезвычайно быстро. Чтобы соизмерять свою конкурентоспособность, казахстанские компании должны оперировать сопоставимой информацией, которая позволит им осуществлять стратегическое планирование и прогнозирование результатов будущей деятельности.

Формирование финансовой отчетности в соответствии с МСФО открывает казахстанским компаниям возможность приобщения к международным рынкам капитала. Известно, что иностранный капитал требует полной открытости менеджмента перед инвесторами. До тех пор пока иностранный инвестор не получит возможность понять посредством финансовой отчетности, как используется предоставленный им капитал, любая страна останется зоной повышенного риска и, следовательно, будет проигрывать другим государствам в привлечении финансовых ресурсов с международных рынков.

Комитет по МСФО в 2013 году отметит свое 40-летие. За эти годы была осуществлена большая работа профессионалами в области бухгалтерского учета по сближению систем бухгалтерского учета разных стран. В настоящее время более 150 стран, в том числе и Казахстан, применяют МСФО, представляющие собою динамично развивающуюся систему. Их развитие, с одной стороны, предопределено возрастающими и меняющимися во времени информационными запросами пользователей бухгалтерской информации, с другой стороны, обусловлено вызовами внешней среды – мировым финансовым кризисом, обострившимися проблемами ликвидности в банковском секторе, проблемами глобализации экономики, развитием постиндустриальной экономики.

С 2011 года МСФО стали применять Япония, Индия, Корея, Канада, значительная часть Южной и Центральной Америки.

Столь динамичное развитие системы МСФО требует постоянного внимания к ней со стороны специалистов и практиков.

Одним из первых МСФО, разработанных в рамках конвергенции МСФО и US GAAP, является МСФО (IFRS) 5 «Долгосрочные активы, предназначенные для продажи, и прекращенная деятельность».

Рано или поздно перед руководством компаний встает задача оптимизации работы его деятельности. Решить задачу можно по-разному.

Можно осуществить реорганизацию в виде объединения подразделений, либо продать компанию – по частям или целиком. В этом случае компания вынуждена:

- избавиться от непрофильных активов;
- осуществить увольнение работников нерентабельных подразделений;
- перенести производство в те регионы, где дешевая рабочая сила;
- прекратить деятельность компании в целом.

Конечно же, такое «оздоровление бизнеса» требует огромных денежных средств и, как следствие, оно является мощным механизмом манипулирования финансовой отчетностью со стороны руководства компании. Известно, что одним из основополагающих допущений при подготовке финансовой отчетности является непрерывность деятельности. А прекращение деятельности компании в целом или только её части (продажа сегмента) означает, что это основополагающее допущение в ближайшие 12 месяцев будет нарушено. Нарушение принципа непрерывности требует, чтобы ком-

[*] Lyubov Popova, Candidate of Economic Science, an associate professor on a chair "Economics of Enterprise", professional accountant in the Republic of Kazakhstan, Certified Accounting Practitioner (CAP).

пания перешла на иные способы признания, оценки и учета статей баланса и других форм финансовой отчетности. Все долгосрочные активы, подлежащие выбытию, должны оцениваться по наименьшему значению из себестоимости и чистой цены продажи, как запасы, то есть как краткосрочные активы, прекращается их амортизация.

Следует отметить, что в 1998 году был принят МСФО 35 «Прекращаемая деятельность». В новом же МСФО (IFRS) 5 «Долгосрочные активы, предназначенные для продажи, и прекращенная деятельность» используется термин «прекращенная деятельность». На первый взгляд кажется, что «прекращаемая деятельность» и «прекращенная деятельность» это одно и то же. Так ли это? Какое же определение давали МСФО перечисленным терминам?

Термин «прекращенная деятельность» подразумевает, что признание прекращения необходимо только *после* или *в конце* процесса прекращения деятельности (прошедшее время). Согласно же МСФО 35, информация в отношении прекращаемой деятельности должна была быть раскрыта в финансовой отчетности *ранее этого момента*, а именно тогда, когда принят и объявлен план по прекращению деятельности или, когда компания заключила договор, согласно которому определены условия прекращения деятельности.

Таким образом, ключевым моментом, отличающим ранее существовавший МСФО (IAS) 35 от ныне действующего МСФО (IFRS) 5, является измененная терминология и её суть.

Остановимся на ключевых учетных моментах МСФО (IFRS) 5 «Долгосрочные активы, предназначенные для продажи, и прекращенная деятельность».

Чтобы исключить возможность манипулирования с финансовой отчетностью со стороны отчитывающейся компании, долгосрочный актив или группа выбытия должны быть готовы к немедленной продаже в их настоящем состоянии и вероятность продажи должна быть высокой. Компания должна не просто заявить о своем намерении продать долгосрочный актив, а активно вести процесс продажи. Кроме того, продажа актива должна быть осуществлена в течение 1 года с того момента, как актив был классифицирован в качестве удерживаемого для продажи.

Иногда на практике складывается следующая ситуация. Допустим, что компания «Темирлан» купила оборудование, и намеревается его продать в течение 12-ти месяцев после приобретения. План продажи утвержден, и покупатель оборудования определен. Как же классифицировать данное оборудование? Как основные средства, или как долгосрочные активы, предназначенные для продажи? В МСФО (IFRS) 5 мы находим четкий ответ на этот вопрос. «Когда предприятие приобретает долгосрочный актив (или выбывающую группу) исключительно с целью последующего выбытия, то оно должно классифицировать долгосрочный актив (или выбывающую группу) как предназначенный для продажи на дату приобретения, только если выполняется требование по ограничению периода одним годом, и в высшей степени вероятно, что любой другой критерий, который не был удовлетворен на эту дату, будет удовлетворен в течение короткого периода, следующего за приобретением (обычно в течение трех месяцев)» [1]. Это значит, что это оборудование до момента передачи его покупателю будет эксплуатироваться на предприятии, но амортизация по нему начисляться не будет. Но давайте рассмотрим другую ситуацию. Компания имела актив, который был признан как основное средство, компания амортизировала его в течение определенного времени и руководство приняло решение продать актив. Все критерии по признанию актива, как предназначенного для продажи, были выполнены. Согласно МСФО (IFRS) 5, от этой даты, амортизация не должна начисляться. Но ведь актив, буквально «вчера» считавшийся основным средством, продолжает эксплуатироваться до даты продажи. Поэтому, мы считаем, что по ним надо продолжить начислять амортизацию, вплоть до того момента, когда актив станет собственностью покупателя. Интересно отметить и то, что амортизацию прекращают начислять, а вознаграждения и прочие расходы, связанные с обязательствами по группе выбытия, классифицируемой как предназначенная для продажи, продолжают учитываться до момента выбытия. Почему же одни обоснованные расходы (расходы на амортизацию) перестают признаваться (хотя до момента продажи активов может пройти не один месяц), а другие расходы продолжают начисляться? Спрашивается,где же логика этого пункта МСФО (IFRS) 5 ? Таковая просто отсутствует.

В плане продаж могут произойти изменения и активы, перестают классифицироваться как предназначенные для продажи. В пункте 27 МСФО (IFRS) 5 написано: «Предприятие должно измерять долгосрочный актив, классификация которого как предназначенного для продажи была прекращена (или который более не входит в выбывающую группу, классифицированную как предназначенная для продажи), по наименьшей

(а)из его балансовой стоимости до того, как актив (или выбывающая группа) был классифицирован в качестве предназначенного для продажи, скорректированной на

суммы амортизации или переоценок, которые были бы признаны, если бы актив (или выбывающая группа) не был классифицирован как предназначенный для продажи, и

(b)его *возмещаемой суммы* на дату последующего решения не продавать» [2].

Продемонстрируем требования этого пункта следующим примером.

Стоимость актива 200000 тенге, срок полезного использования 5 лет, амортизация начислялась равномерным методом. Компания 1 марта 2012 года классифицировало активы, как предназначенные для продажи, их балансовая стоимость на эту дату составляет 120000 тенге.Несмотря на то, что до даты продажи актив продолжает использоваться компанией, приносит экономическую выгоду, начисление амортизации по активу прекратили. Через 7 месяцев,1 сентября 2012 года, руководство компании изменило план о продаже в связи с изменением конъюнктуры рынка.С этого числа актив уже не классифицируется как предназначенный для продажи. Согласно МСФО (IFRS) 5 по активу необходимо доначислить амортизацию за 7 месяцев в сумме 23333 тенге (200000:5 лет*7/12).

Если данный актив является простым инструментом манипулирования финансовой отчетностью, а неучтенные расходы по амортизации актива были бы равны не 23333 тенге, а миллионы тенге, не является ли это благодатным полем для креативного учета? И какие механизмы защиты от него предусматривает рассматриваемый стандарт? Никаких.

Далее. МСФО (IFRS) 5 требует чтобы основные виды активов и обязательств, классифицированных как предназначенные для продажи, раскрывались отдельно либо непосредственно в отчете о финансовом положении (балансе), либо в примечаниях. Если выбывающая группа является новоприобретенным дочерним предприятием, которое отвечает критериям классификации как предназначенное для продажи при приобретении, то раскрытие основных видов активов или обязательств не требуется. МСФО (IFRS) 5 не объясняет, чем объясняется такой дуализм.

Критерии признания актива в качестве удерживаемого для продажи могут быть выполненными до и после отчетной даты. Особого внимания требует рассмотрение пункта 23 МСФО (IFRS) 5, в котором написано, что убыток от обесценения (последующая прибыль), признанный для выбывающей группы, должен уменьшать (увеличивать) балансовую стоимость долгосрочных активов в группе, которые входят в сферу применения требований по измерению данного МСФО (IFRS), в порядке распределения, изложенном в МСФО (IAS) 36. Но это требование никак не соответствует логике обесценения и восстановления убытка от обесценения генерирующей единицы, описанной в пунктах 104 (а и б) и 122 МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов». В пункте 104 МСФО 36 записано следующее: «Убыток от обесценения признается для генерирующей единицы (наименьшей группы генерирующих единиц, на которую отнесен гудвилл или корпоративный актив), если, и только если возмещаемая стоимость единицы (группы единиц) меньше возмещаемой стоимости единицы (группы единиц). Убыток от обесценения направляется на уменьшение балансовой стоимости активов единицы (группы единиц) следующим образом:

(a)сначала на уменьшение балансовой стоимости любого гудвилла, отнесенного на генерирующую единицу (группу единиц); и

(b)затем на другие активы единицы (группы единиц) пропорционально балансовой стоимости каждого актива в единице (группе единиц)»[2].

Еще раз сделаем акцент на пункте (b), *«пропорционально балансовой стоимости каждого актива в единице (группе единиц)»*, а не только долгосрочных активов в группе, как того требует МСФО (IFRS) 5.

Пример. Группа выбытия «Шолпан» имеет следующую структуру активов: - основные средства на сумму 150000 млн.тенге и запасы на сумму 20000 млн.тенге. Итого балансовая стоимость выбывающей группы после принятия решения о ее выбытии 170000 млн.тенге. По оценке независимого эксперта справедливая стоимость этой выбывающей группы за вычетом расходов на продажу составляет 70000 млн.тенге. То есть, величина обесценения 100000 млн.тенге [70000-(150000+20000)]. Согласно требованиям МСФО (IFRS) 5 эта сумма будет отнесена на уменьшение стоимости основных средств. В то же самое время подразделение «Марат» стало группой выбытия, но структура его активов отличалась от подразделения «Шолпан». Активы компании «Марат» были представлены основными средствами в сумме 20000 млн.тенге и запасами на сумму 150000 млн.тенге. Балансовая стоимость выбывающей группы после принятия решения о ее выбытии 170000 млн.тенге. Справедливая стоимость этой выбывающей группы за вычетом расходов на продажу составляет ту же величину 70000 млн.тенге. То есть, величина обесценения составляет 100000 млн.тенге. Уменьшить стоимость основных средств, в этой ситуации не представляется возможным, стоимость основных средств меньше, чем убыток от обесценения активов.

Далее. Известно, что МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов» требует, чтобы восстановление убытка от обесценения генерирующей единицы относилось на активы единицы, за исключением гудвилла, пропорционально балансовой стоимости этих акти-

вов. Эти увеличения балансовой стоимости должны рассматриваться как восстановление убытков от обесценения по отдельным активам. И опять, здесь говорится об отдельных активах, а не только долгосрочных активах.

Поднятые в статье проблемы свидетельствуют о том, что некоторые требования МСФО (IFRS) 5 «Долгосрочные активы, предназначенные для продажи, и прекращенная деятельность» не стыкуются с требованиями других стандартов, дают возможность манипулирования показателями финансовой отчетности и требуют дальнейшего осмысления и последующего изменения.

References

1. МСФО (IFRS) 5 «Долгосрочные активы, предназначенные для продажи, и прекращенная деятельность». Астана, 2011.
2. МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов». Астана, 2011.

APPLICATION PROCEDURES OF DISCOUNT BY THE FORMATION OF PENSION PLANS

L. Popova[*]

Abstract

The article discusses the types of pension plans under IFRS (IAS) 26, "Accounting and Reporting by Retirement Benefit Plans." The essence of the deferred annuity, several options to determine its present value and payment arrangements when forming pension plans with defined benefit based on the procedure of discounting.

Keywords: compensation of employees, pension plans, annuity, deferred annuity, rent, discounting.

Республика Казахстан приняла на вооружение Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), среди которых есть такие, которые посвящены вознаграждениям работников. Одной из форм вознаграждений работников являются пенсионные выплаты. Они призваны повысить мотивацию работников, уровень их ответственности и преверженности компании, в которой они трудятся; обеспечить достойный уровень жизни после ухода работника на пенсию.

Эта форма вознаграждений обычно носит длительный характер и осуществляется в рамках пенсионных планов, то есть долгосрочных программ. Такие программы связаны:

- во-первых, с выплатами, которые производятся работникам после завершения ими трудовой деятельности;
- во-вторых, с накоплением таких выплат до этого момента, в течение трудовой деятельности работника, будущего пенсионера.

Практика выплат пенсий обычно состоит в том, что компания регурярно перечисляет суммы денежных средств, заработанных работниками, в обеспечение будущей пенсии, в пенсионные фонды, а те в свою очередь берут на себя функции обеспечения пенсиями работников, получивших право на пенсию.

Согласно МСФО № 26 (IAS) «Учет и отчетность по пенсионным планам» могут формироваться пенсионные планы с установленными взносами и пенсионные планы с установленными выплатами. Все они социально значимые [1].

Согласно названному стандарту *пенсионные планы* – это соглашения, по которым предприятие предоставляет выплаты своим работникам во время или после завершения трудовой деятельности. При этом такие выплаты, равно как и вклады для их обеспечения, могут быть определены или рассчитаны заблаговременно до выхода на пенсию как в соответствии с документами, так и на основе принятой на предприятии практики.

Пенсионные планы с установленными взносами – это планы пенсионного обеспечения, в соответствии с которыми размеры пенсий, которые подлежат выплате, устанавливаются на основе взносов в пенсионный фонд и последующих инвестиционных доходов.

Пенсионные планы с установленными выплатами – это планы пенсионного обеспечения, в соответствии с которыми размеры пенсий, подлежащих выплате, устанавливаются по формуле, в основе которой обычно лежит размер вознаграждения, получаемого работником или выслуга лет.

При формировании пенсионных планов с установленными выплатами производятся сложные расчеты с привлечением такой процедуры как дисконтирование. В теории временной стоимости денег рассматривается такая категория, как аннуитет. Известно,что различают разные аннуитеты: постнумерандо (обычный), то есть, когда серия рановеликих поступлений или платежей совершается в конце периода; пренумерандо (авансовый), когда серия рановеликих поступлений или платежей совершается в начале периода. Особый интерес в теории аннуитетов представляет собой отсроченный аннуитет. Несколько слов о нем.

Отсроченный аннуитет – это аннуитет, выплаты по которому начинаются после определенного числа периодов. При отсроченном аннуитете в течение двух или более периодов не происходит никаких операций.

Например, аннуитет постнумерандо шести годовых платежей, отсроченных на 4 года, означает, что первые 4 года платежи совершаться не будут, и первая из шести выплат произойдет в конце пятого года. Аннуитет пренумерандо шести годовых платежей, отсроченных на 4 года, означает, что первые 4 года платежи совершаться не будут, и первая из шести выплат произойдет в начале пятого года.

Будущая стоимость отсроченного аннуитета. Расчет будущей стоимости отсроченного аннуитета сложности не представляет.

Все суммы в примерах выражены в условных денежных единицах (у.е.)

Пример.

Компания планирует приобрести земельный участок через 6 лет для строительства офиса. Из-за проблем со свободными денежными средствами компания планирует произвести

[*] Lyubov Popova , Candidate of Economic Science , an associate professor on a chair "_Economics of Enterprise ", professional accountant in the Republic of Kazakhstan, Certified Accounting Practitioner (CAP).

взносы в размере 80000 у.е., под 12% в год только в конце 4-го, 5-го и 6-го периодов. Какую будущую сумму накопит компания к концу 6-го года?

FVoa = R*f PVoa n 3, r 12% =80000*3.37440 = 269952 у.е.

Дисконтированная стоимость отсроченного аннуитета. Процент, накопленный на первоначальную инвестицию в течение периода отсрочки, должен быть принят во внимание.

Пример.

Евгений разработал и запатентовал программное обеспечение для семинаров по курсу «Финансовый учет-2»Он согласен продать авторское право компании «Венера» за 6 равных годовых платежей по 50000 у.е. Выплаты начнутся через 5 лет. Рассчитаем текущую стоимость шести платежей при ставке 8% в год.

Есть 2 варианта решения этого вопроса.

Суть первого метода состоит в том, что необходимо:

а) найти по таблице фактор текущей стоимости аннуитета постнумерандо для всех периодов (10), то есть и проплатных (6) и непроплатных (4). Фактор равен 6,71008;

б) найти по таблице фактор текущей стоимости аннуитета постнумерандо для периодов отсрочки (4). Фактор равен 3,31213;

в) найти разницу между этими факторами и умножить на полученный фактор ренту (R) в 50000 у.е. (50000 у.е. * 3,39795*= 169898 у.е.).

Второй вариант состоит в том, что необходимо:

а) найти по таблице фактор текущей стоимости аннуитета постнумерандо для проплатных периодов (6) .Фактор равен 4,62288. Умножить на этот фактор 50000 тенге, получаем текущую стоимость аннуитета 231144 у.е.;

б) полученная сумма рассматривается как будущая стоимость к дисконтированию еще на 4 периода (231144 у.е.* 0,73503 = 169898 у.е.).

В обоих случаях суммы получаются одинаковыми.

Вернемся к формированию пенсионных планов.

Пример.

Работодатель, Мукашева Алия, желает разработать пенсионный план для себя и других трех своих служащих. Она представила следующую информацию:

Пенсионный план должен основываться на годовой заработной плате за последний год перед выходом на пенсию. По плану, после выхода на пенсию, Алие должна выплачиваться пенсия равная 50% от ее зарплаты за последний год работы, а каждому из служащих по 40% от их зарплаты за последний год. Выплаты будут производиться ежегодно, в начале каждого года, на протяжении 20 лет с момента выхода на пенсию. Алия желает финансировать этот план путем 15-ти ежегодных депозитов, первый из которых будет произведен 1 января 2008 г. Денежные средства на депозитном счете будут приносить 12% в год.

Информация на 1.01.2008 года об участниках плана представлена ниже.

Мукашева Алия, владелица, годовое жалованье в настоящее время 40000 у.е. Выход на пенсию 1 января 2033г.

Оспанова Сания, декоратор, Жалованье 30000 у.е. в год. Выход на пенсию 1 января 2038г.

Хван Анита, клерк по продажам, жалованье 15000 у.е. в год. Выход на пенсию 1.01.2028г.

СакуроваНаталья, бухгалтер на полставки. Жалованье 15000 у.е. в год. Выход на пенсию 1.01.2023 г.

В прошлом Алия увеличивала свое жалованье и жалованье сотрудников каждый год на 4%. Эту политику она намерена продолжать и в будущем.

Нам необходимо получить ответить на следующие вопросы:

1) основываясь на предложенной информации, определить, чему будут равны годовые пенсии каждого из участников пенсионного плана (до выхода на пенсию ежегодное жалованье Алии будет увеличиваться 24 раза);

2) какая сумма должна быть на депозитном счете по окончании 15 лет, чтобы обеспечить пенсионные выплаты всем участникам пенсионного плана;

3) определить, чему равна сумма, которую Алие надо помещать на депозитный счет каждый год, согласно пенсионному плану?

При расчетах будем использовать следующие значения факторов текущей стоимости: аннуитета пренумерандо под 12%.

35 периодов 9,15656
30 периодов 9,02181
25 периодов 8,78432
20 периодов 8,36578
15 периодов 7,62817
10 периодов 6,32825
5 периодов 4,03735

Поочередно ответим на поставленные вопросы. Результаты расчетов выражены в тенге, казахстанской национальной валюте.

1.Годовые пенсионные выплаты участникам пенсионного плана составят:

Алия. 40000 у.е. *f FV (n 24,r4%) 2,5633 = 102532 у.е. * 50%=
= 51226 у.е.

Сания. 30000 у.е.* f FV (n 29, r 4%) 3,11865 = 93559,5 у.е.*40% = =37424 у.е.

Анита. 15000 у.е.* f FV (n19, r 4%) 2,10685 = 31603 у.е.*40% =
= 12641 у.е.

Наталья. 15000 у.е. * f FV (n14, r4%) 1,73168 = 25975 у.е.*40% =
= 10390 у.е.

2. При ответе на второй вопрос текущую стоимость отсроченного аннуитета рассчитаем первым методом из ранее рассмотренных двух методов.

Алия. f PVad n 30 = 9.02181
Минус f PVad n 10 = 6,32825
Разница = 2,69356.
Текущая стоимость аннуитета =51266 у.е.*2,69356 =138088 у.е.

Сания. f PVad n 35 = 9.15656
Минус f PVad n 15 = 7,62817
Разница = 1,52839.
Текущая стоимость аннуитета = 37424 у.е. *1,52839* =57198 у.е.

Анита. f PVad n 25 = 8,78432
Минус f PVad n 5 = 4,03735
Разница = 4,74697.
Текущая стоимость аннуитета = 12641 у.е. *4,74697 = 60006 у.е.

Наталья. f PVad n 20 = 8,36578
Текущая стоимость аннуитета = 10390 у.е. *8,36578 = 86920 у.е.
Полученные результаты складываются, и получается, что через 15 лет на депозите должна быть сумма 342212 у.е., это будущая стоимость аннуитета пренумерандо.

3. Теперь определим ренту, то есть, какую сумму ежегодно необходимо Алие вносить на депозит в начале каждого года, чтобы обеспечить соответствующие пенсионные выплаты своим работникам.

FVad = [R* f FVoa n15, r 12%]*(1+0.12)/
342212 у.е. = R * [37.24972*1.12].
R = 342212 у.е./ 37.27972*1.12 = 342212 у.е. /41.753286= 8196 у.е.

Как показывает пример, расчеты, которые приходится делать бухгалтеру, весьма сложные. Для осуществления таких расчетов предприятия привлекают специалистов, услуги которых стоят немалых средств. Надеемся, что материал, приведенный в настоящей статье, поможет бухгалтерам самостоятельно выполнять расчеты при формировании пенсионных планов с установленными выплатами, самим овладев процедурой дисконтирования.

References

1. МСФО № 26 (IAS) «Учет и отчетность по пенсионным планам». Астана, 2011.

TO THE QUESTION ON THE PARITY OF CONCEPTS «TAX OFFENSE» AND «VIOLATION OF TAX AND LEVY LEGISLATION»

M. Shemyakina[*]

Abstract

The paper under discussion covers the area of taxation and deal with a problem of the parity of concepts «tax offense» and «violation of tax and levy legislation». The author examine the characteristics of both categories and given a definition of each.
The material presented can open new prospects for further research studies. It seems to be interesting to those who work in the field of taxation.

Keywords: tax offense, violation of tax and levy legislation, taxation, tax administration, tax system.

Система ответственности за нарушения в сфере налогообложения является сложной многоэлементной правовой конструкцией. В ее состав входят три вида юридической ответственности: налоговая, административная и уголовная. Они предусматривают санкции за совершение налоговых правонарушений, нарушений законодательства о налогах и сборах, нарушений, содержащих признаки административных правонарушений и налоговые преступления. В связи с этим в научной литературе возникает вопрос о соотношении данных категорий. Особое внимание уделяется вопросу о соотношении понятий «налоговое правонарушение» и «нарушение законодательства о налогах и сборах». Это связано с тем, что данные термины не раз упоминаются в части первой Налогового Кодекса, а так же в некоторых нормативно-правовых актах, однако нормативное толкование дано только одному из них.

Ст. 106 НК установлено определение понятия налоговое правонарушение – это виновно совершенное противоправное (в нарушение законодательства о налогах и сборах) деяние (действие или бездействие) налогоплательщика, налогового агента и иных лиц, за которое НК установлена ответственность. Анализ данной нормы законодательства позволяет сделать вывод о природе налогового правонарушения и выявить его признаки. Для того чтобы нарушение норм законодательства было признано налоговым правонарушением, оно должно иметь следующие признаки:

1. нарушение норм, закрепленных актами законодательства о налогах и сборах
2. виновность деяния
3. являться основанием реализации юридической ответственности в сфере налогообложения
4. ответственность за совершение должна быть установлена НК РФ.

В связи с этим возникает необходимость исследования категории «законодательство о налогах и сборах».

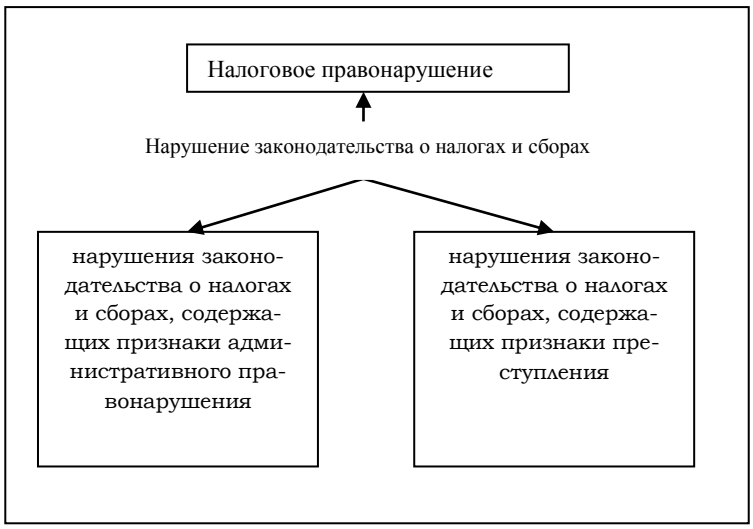


Рис.1. Соотношение исследуемых категорий

[*] Marina Shemyakina, postgraduate student, assistant of the Chair of «Tax and taxation», Volga State University of Technology, Russia.

Законодательство о налогах и сборах регулирует властные отношения по установлению, введению и взиманию налогов и сборов в Российской Федерации, а также отношения, возникающие в процессе осуществления налогового контроля, обжалования актов налоговых органов, действий (бездействия) их должностных лиц и привлечения к ответственности за совершение налогового правонарушения.

Ст. 1 НК определен состав законодательства о налогах и сборах. В него входит: НК, принятые в соответствии с ним федеральные законы о налогах и сборах, законы о налогах субъектов, нормативные правовые акты муниципальных образований о местных налогах и сборах. Таким образом, совершение налогового правонарушения непосредственно связано с нарушением норм перечисленных нормативных правовых актов.

Ст. 10 НК определяет порядок производства по делам о нарушениях законодательства о налогах и сборах. Согласно данной норме законодательства, производство по делам о нарушениях законодательства о налогах и сборах, содержащих признаки административного правонарушения или преступления, ведется в порядке, установленном соответственно КоАП РФ и УК РФ. Таким образом, законодатель выделяет три вида ответственности за нарушение законодательства о налогах и сборах: административную, уголовную и налоговую. Это также подтверждается и п.5 ст.88 НК, а также п.4. ст.108. В ст.88 определено, что в процессе проведения камеральной налоговой проверки инспектор должен установить «факт совершения налогового правонарушения или иного нарушения законодательства о налогах и сборах». Также необходимо подчеркнуть, что привлечение к ответственности за налоговое правонарушение не освобождает от административного и уголовного наказания.

Следует отметить, что ответственность за налоговые правонарушения непосредственно установлена НК и содержится в главах 16 и 18.

Таким образом, категории «налоговое правонарушение» и «нарушение законодательства о налогах и сборах» соотносятся как частное и общее (рис. 1) Нарушение законодательства о налогах и сборах является более широким термином, что свидетельствует о том, что все налоговые правонарушения являются нарушением законодательства о налогах и сборах, однако, не все нарушения законодательства о налогах и сборах являются налоговыми правонарушениями, т.к. ответственность за некоторые из них установлена другими отраслями права.

References

1. Майбуров И.А., Соколовская А.М. Теория налогообложения. Продвинутый курс. М.: Юнити-Дана, 2011.
2. СПС Консультант [Электронный ресурс]. Режим доступа: консультант.рф.

B&M Publishing

THEORETICAL AND PRACTICAL ISSUES OF ENSURING THE ECONOMIC INTERESTS OF THE MODERN INNOVATIVE SOCIETY

ISBN-13: 978-0-9887556-3-5

ISBN-10: 0988755637