

Министерство образования и науки Российской Федерации
Саратовский социально-экономический институт (филиал)
РЭУ им. Г.В. Плеханова

**СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА
И УПРАВЛЕНИЕ:
ПОДХОДЫ, КОНЦЕПЦИИ, МОДЕЛИ**

*Материалы
II Международной научно-практической конференции*

г. Саратов, 1 февраля 2016 года

Саратов
2016

УДК 33
ББК 65
С56

*Печатается по решению редакционно-издательского совета
ССЭИ РЭУ им. Г.В. Плеханова.*

Редакционная коллегия:

кандидат экономических наук, доцент *М.И. Абрамова* (отв. редактор);
кандидат социологических наук, доцент *Е.В. Масленникова*;
кандидат экономических наук, доцент *А.М. Петров*

Современная экономика и управление: подходы, концепции, модели: материалы
С56 II Международной научно-практической конференции / [ред. коллегия: М.И. Абрамова
(отв. ред.), Е.В. Масленникова, А.М. Петров]. – Саратов: Саратовский социально-
экономический институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2016. – 156 с.
ISBN 978-5-4345-0362-4

**УДК 33
ББК 65**

ISBN 978-5-4345-0362-4

© Саратовский социально-экономический
институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2016

СОДЕРЖАНИЕ

СОВРЕМЕННАЯ НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА УПРАВЛЕНИЕ: ПОДХОДЫ, КОНЦЕПЦИИ, МОДЕЛИ

Abdullayev K.N. THE ROLE OF INTERNATIONAL TRANSPORT CORRIDORS FOR PROVIDING SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF NATIONAL ECONOMY	8
Аблова Ю.Д. РЕАЛИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РФ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	9
Абубакаров М.Р. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ КАК ДВИЖУЩАЯ СИЛА ЕВРАЗИЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ	11
Агавердиева Т.Ф. ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРОВЕДЕНИЯ АНТИКОРРУПЦИОННОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ НОРМАТИВНЫХ ПРАВОВЫХ АКТОВ	13
Акимова Т.В. РОЛЬ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ	14
Ваганова О.Е. СОЦИАЛЬНАЯ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗНАЧИМОСТЬ РЕЗУЛЬТАТОВ АУДИТА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ	16
Гаджиев Н.Г. ПРИЧИНЫ ВОЛАТИЛЬНОСТИ ЦЕН НА ПРОДОВОЛЬСТВИЕ	17
Гаджиева Н.А. МЕХАНИЗМ РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СВЯЗЕЙ АЗЕРБАЙДЖАНА И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ	19
Гегедюш Н.С. РОЛЬ ПАРЛАМЕНТСКОГО КОНТРОЛЯ В СИСТЕМЕ ПУБЛИЧНОГО УПРАВЛЕНИЯ	22
Генералова С.В., Щербаков В.А., Воронов А.С. НОВОЕ КАЧЕСТВО СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ГЕОПОЛИТИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ	25
Гумбатова С.И. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И МИРОВОЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЙ РЫНОК	26
Дикарев Р.А., Аверьянова Л.Л., Лобанова А.С. НЕОБХОДИМОСТЬ АУТСОРСИНГА В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ	28
Ильин А.В. МЕТОД САМООРГАНИЗАЦИИ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКА КАК НОВЫЙ ПОДХОД В НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЕ РОССИИ	30
Касьянов А.А. УРОВНИ И ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	31
Киреева Н.А. КОНГРУЭНТНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ АПК РОССИИ И СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ ЕГО РАЗВИТИЯ	33

Козельская И.Н., Козельский А.В. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	35
Козлова Е.В. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МАКРОПЛАНИРОВАНИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ В НОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕАЛИЯХ	37
Коржан И.О. ЗНАЧЕНИЕ И СУЩНОСТЬ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ	39
Кочерова Е.П. БЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА РФ В КРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД	41
Кутдусов Р.Р. ТРАНСФОРМАЦИЯ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО УПРАВЛЕНИЯ В РОССИИ	42
Лоскутов Н.В., Терещенко А.А. РАЗРАБОТКА И ВНЕДРЕНИЕ РИСК-ОРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА ПРИ ОРГАНИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ	44
Мамедова Х.Ф. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ ОРГАНИЗАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ ШВЕЙНЫХ ИЗДЕЛИЙ	46
Масленникова Е.В. КАЧЕСТВО ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ УСЛУГ КАК ЭЛЕМЕНТ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПУБЛИЧНОГО УПРАВЛЕНИЯ	48
Миронов М.Г. ТЕХНИКО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	49
Орехова Е.А., Спиридонова Е.В. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	51
Орехова Е., Nesterenko V., Dolzheva D. RUSSIAN MONETARY POLICY AS A CHALLENGE FOR THE COMPETITIVENESS OF RUSSIAN ECONOMY	52
Панова Е.А., Тырнова Е.А., Васильев Д.И. ВЛИЯНИЕ КРИЗИСА НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПОСРЕДНИКОВ	54
Пескарева В.А. ЭЛЕКТРОННЫЙ ДОКУМЕНТООБОРОТ В РОССИИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ДЕЛ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	55
Петров А.М. СОВРЕМЕННЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТЕНДЕНЦИИ И РОЛЬ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РАЗВИТИИ РОССИИ	57
Пшеничная В.П., Огий Л.А. РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	58
Самигуллин Э.В. ПЕРСПЕКТИВЫ ОБМЕННЫХ ПУНКТОВ (БЮРО) ВАЛЮТ В УСЛОВИЯХ ЕАЭС	61
Синкин М.А., Ваганова О.Е. АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ДОБРОСОВЕСТНОЙ КОНКУРЕНЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕАЛИЯХ РФ	62
Сударикова И.А. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ БАНКОВСКИХ ВКЛАДОВ	64
Умерова С.А. КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД К РАЗРАБОТКЕ СТРАТЕГИИ АПК	69
Филиппова Ю.А. ФАКТОРЫ СНИЖЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ НА МАКРОУРОВНЕ	70

Хаценко А.Н. РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ СТАНДАРТИЗАЦИЕЙ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ	72
Шира Н.А. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ЛИКВИДНОСТЬЮ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА	72
Янин Д.А. ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ИМУЩЕСТВОМ	74

СОВРЕМЕННАЯ РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ: ПОДХОДЫ, КОНЦЕПЦИИ, МОДЕЛИ

Абрамова М.И. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ В РЕГИОНАХ РОССИИ	76
Баранова О.Ю. К ВОПРОСУ О БРЕНДИРОВАНИИ ТЕРРИТОРИИ (на примере Саратовской области)	79
Вахрушева Ж.В. ФОРМИРОВАНИЕ БЛАГОПРИЯТНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В РЕГИОНАХ РОССИИ: ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И КЛЮЧЕВЫЕ МЕРЫ	80
Винокурова Е.И. РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ЭФФЕКТИВНОМ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОМ РАСПРЕДЕЛЕНИИ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ	82
Винокурова Е.И. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ РОССИИ ДЛЯ ВНУТРЕННИХ И ВНЕШНИХ МИГРАНТОВ (социально-экономический аспект)	83
Данилова С.Н. ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗРАБОТКИ ПРОГНОЗОВ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ РФ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	84
Джамалян М.А. РЕАЛИЗАЦИЯ МЕХАНИЗМОВ ИНФОРМАЦИОННОЙ ОТКРЫТОСТИ ОРГАНОВ ВЛАСТИ В САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ: АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	87
Козлова О.Ю. ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ НА ПРИМЕРЕ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ	88
Козлова О.Ю., Фахразиев Р.Ф. ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ РЕАЛИЗАЦИИ ДОКУМЕНТОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ТЕРРИТОРИИ	90
Пахомова Я.А. ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПРОГРАММЫ КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ	92
Приступа Н.В. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ	93
Прокофьева Е.Н. СТАБИЛИЗАЦИЯ ЦЕН НА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ РЫНКАХ РЕГИОНА КАК СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ЗАДАЧА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ (на примере Саратовской области)	95
Тимофеев Е.И. СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	96
Тэйслина О.Г. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В РФ	98

Тэйслина О.Г. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ РЕГИОНА (на примере Саратовской области)	100
Умерова С.А. ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПРОГРАММИРОВАНИЕ АПК РЕГИОНОВ	104

СОВРЕМЕННАЯ МУНИЦИПАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ: ПОДХОДЫ, КОНЦЕПЦИИ, МОДЕЛИ

Данилова С.Н. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	106
Истомин В.С. ФИНАНСОВАЯ ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА	109
Козлова О.Ю. НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫМ ИМУЩЕСТВОМ	110
Лысенко Е.А. МУНИЦИПАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ КАК ОСНОВА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	114
Солопова В.А. СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫМ ИМУЩЕСТВОМ	116

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ И УПРАВЛЕНИЕ: ПОДХОДЫ, КОНЦЕПЦИИ, МОДЕЛИ

Барышникова Н.А. ИДЕНТИФИКАЦИЯ РЕСУРСОВ И КЛЮЧЕВЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ	118
Бурова А.В. ОПРОСНЫЙ МЕТОД В ИССЛЕДОВАНИИ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ	120
Гапонова А.И., Ваганова О.Е. АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ	121
Зверякина С.А., Ваганова О.Е. НЕОБХОДИМОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ КАПИТАЛОМ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	123
Кузьмина В.А. ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	125
Пукач А.М. ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ЗАТРАТ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МОЛОЧНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	126
Рудольф А.В., Ваганова О.Е. АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА В ОБЛАСТИ ДЕВЕЛОПМЕНТА	128
Сухорукова А.М. КОНЦЕПЦИЯ БИЗНЕС-МОДЕЛИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ ПРЕДПРИЯТИЯ	130
Тугушев Р.Ф. ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА ПРЕДПРИЯТИЯ: ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ СТРУКТУРНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ И ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	134
Тырнова Е.А., Ларина И.В. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОНЯТИЯ «НЕЛИКВИД»	136

Тырнова Е.А., Панова Е.А., Васильев Д.И. ВЛИЯНИЕ КРИЗИСА НА ПРОЦЕСС ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СЛУЖБ МАРКЕТИНГА И ЛОГИСТИКИ	137
Фомин А.А. ПУТИ ОПТИМИЗАЦИИ И СНИЖЕНИЯ РАСХОДОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	138
Фомичева О.Ю. ЗАРОЖДЕНИЕ ИДЕИ УПРАВЛЕНИЯ ПО ЦЕЛЯМ НА ПРЕДПРИЯТИИ	140
Чугаева И.В. ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ МОДЕЛЕЙ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ	141

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ВО ВЗАИМОДЕЙСТВИИ С ЧЕЛОВЕКОМ И ОБЩЕСТВОМ: ПОДХОДЫ, КОНЦЕПЦИИ, МОДЕЛИ

Богунев Л.А. СРЕДСТВА ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ МЕНЕДЖЕРА.....	143
Васильева М.В. КАЧЕСТВО ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ	144
Гугелев А.В., Чистякова С.В. ИССЛЕДОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ САРАТОВСКОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ИНСТИТУТА (филиала) РОССИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА им. Г.В. ПЛЕХАНОВА.....	146
Конопацкая Е.А. ИССЛЕДОВАНИЕ УРОВНЯ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА И ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА	149
Мамедова К.А. ПРЕЕМСТВЕННОСТЬ ШКОЛЬНОГО И ВУЗОВСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ.....	151
Орехова Е.А. КУЛЬТУРА ДОВЕРИЯ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА.....	152
Шультайс Я.В. ТРУДОУСТРОЙСТВО МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ С ВЫСШИМ ОБРАЗОВАНИЕМ В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ	154

СОВРЕМЕННАЯ НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ: ПОДХОДЫ, КОНЦЕПЦИИ, МОДЕЛИ

*K.N. Abdullayev,
doctor of philosophy in economics,
Institute of Economy, Azerbaijan National Academy of Sciences,
Azerbaijan Republic*

THE ROLE OF INTERNATIONAL TRANSPORT CORRIDORS FOR PROVIDING SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF NATIONAL ECONOMY

Given its rich transport complex, Azerbaijan has always played a constructive role in regional cooperation issues as a transit country and has proved itself to be a reliable partner of Europe and Asia. Being one of the tools for reaching social, economic, political and other goals of the Azerbaijan government transportation system at the same time is an important prerequisite for normal activity and operation of the society along with other infrastructure fields. Continues development of the transportation systems plays important role in improvement of the integrity of economic activity, free turnover of rendered services and manufactured products, national security and living standards and conditions of the population.

The country's economic power and transit potential increased signing the Contract of the Century in 1994 which laid the foundation for the development of Azerbaijan in all vital economic areas. Azerbaijan, with a history of acting as a bridge connecting the East and West, has been able to take a leading position in the region as a state with favorable transit conditions. The global projects, implemented at a dynamic pace, and the rapid economic development of Azerbaijan have determined the design and integration of a reliable national transport system [1, p.71-72].

In comparison with 2013 year, in 2014 year share of transport sector in GDP of Azerbaijan Republic had declined 1% and was 4,5%. Volume of GDP of Azerbaijan in 2014 year was 75,2 bln dollars (USA). Statistical indicators of World Bank showed that last years share of transport sector in GDP on the world consisted 5–6%. In developed countries this indicator consisted 6–15%.

Moreover, analyze of statistical indicators of Azerbaijan Republic had been shown that, in 2009–2013 years on national transport sector was provided transportation of cargos 688 mln. tones and conveyance of 7,1 bln passengers. Average annual growth rate in cargos transportation and passenger conveyance on transport sector of Azerbaijan Republic accordingly were 5,1% and 7,1%. In 2009–2013 years invested to road -transport complex 7,3 bln dollars [2, p. 46–48].

One of the corridor that aroused the interest of the European Union from the strategic point and underlay EU's large scale program known as TRACECA (Transport Corridor Europe –Caucasus – Asia). From 2006 year by initiative of Azerbaijan Republic in direction for development international transport collaboration jointly with Georgia and Turkey was started building railway line BTK: Baku (Azerbaijan) –Tbilisi (Georgia) – Kars (Turkey). Sum total of international transport project organized 730 mln dollars (USA). From 2016 year volume of cargo transportation on BTK transport railway line will be increased 7–10 mln tones by Azerbaijan side. In 2016 will be put into operation BTK transport railway line. Analysis was showed that after realized this project volume of cargo transportation on "TRACECA"project between European and South-East Asian countries will be increased to 25–30 mln tones in year. But economic and political situation in Turkey prevents (building 137 km railway line) starting this project (in Turkey side) till now.

Azerbaijan government financed 500 mln dollars (USA) for building and to reconstruct of Georgian side of railway line. Activity of the Europe – Caucasus – Asia (TRACECA) transport corridor showed that cargo transportation (of which transit cargo transportation) via Azerbaijan Republic decreased in comparison with 2013 year (1,5% and 13,5%) and in 2014 year accordingly were 58191 thousand and 12771 thousand tones [2, p. 46]. Certainly, TRACECA has one other weak side – political instability of the countries in region. And the conflict between the central authorities of Georgia and Abkhazia, gave ground for some of the cargo to be diverted towards Iran by these political events. So, in the last years there was a partial fall of the volume of oil transported along TRACECA.

The development of the North-South Corridor (NSC) proposed and designed for realization by Russia and Iran should be an adequate answer to the TRACECA project supported by countries of Western Europe and the USA [3, p. 5–48]. The "North-South" transport corridor is another step towards enhancing geopolitical role of Azerbaijan Republic in economic relations between South Asia, Caspian Sea basin, and Europe.

Preliminary research demonstrated that using this corridor for transportation of international transit cargoes from transportation of international transit cargoes from the countries of the Indian Ocean and the Persian Gulf via Iran, the Caspian Sea Azerbaijan Republic Russia to the North and Eastern Europe allows to thrice reduce the itinerary if compared with the Suez Canal. A recent increase in movement of goods through the TRACECA international transport channel and Azerbaijan's joining the "North-South" channel, as well as implementation of the new "Kars-Tbilisi-Baku" railroad project can be estimated as our country's success in the given field. International transport project of "North-South" supported by Russia is considering alternative transport corridor to "TRACECA" supported by European Union.

Azerbaijan Republic joined to "North-South" project in 2005. For strengthen transportation of cargos via project must be investing 400 mln dollars (USA) by investors for building and reconstruction 358,5 km part of Qazvin – Rasht – Astara (Iranian side) – Astara (Azerbaijan side) railway lines. From Azerbaijan side to Iranian Astara for building 8,5 km railway lines are necessary investing 50 mln dollars (USA). These problems influence to develop of "North-South" transport project in international level. Analysis showed that from China and India transit cargo transportation to European countries approximately annually 100 mln tones (minimum value of cargo consist 500–600 mln dollars (USA). Finally, in nearest years by Azerbaijan Republic must be realized following measures for providing sustainable development of national economy and transit potential [4, p. 41–46]:

- support the participating countries in creating modern logistic transport centers (nodes) and a common legal ground, to create transport logistic centers with regional transit countries (Georgia, Kazakhstan, Russia, Ukraine and etc.);
- creates the framework for the establishment of a common integrated freight platform for the Caucasus region;
- to attractive from China and India transit cargo for transportation via Azerbaijan Republic must be as soon as possible complete building and reconstruction Baku (Azerbaijan) – Tbilisi (Georgia) – Kars (Turkey) and Qazvin – Rasht – Astara (Iran) – Astara (Azerbaijan) international railway projects;
- to create with regional transit countries unit tariff system for cargo transportation and passenger conveyance and etc.

List of used sources:

1. *Abdullayev K.N.* Main Caspian transport corridors : New realities and perspectives // Collections of abstracts. Baku World Forum of Young Scientists – 2014, Baku.: Science, 2014. P. 71–72.
2. Транспорт Азербайджана. Государственный Комитет Статистики Азербайджанской Республики. Баку: предприятие № 9, 2015. С. 46–48.
3. *Чернявский С.* Великий Шелковый Путь и интересы России // Мировая экономика и международные отношения. 1999. № 6. С. 45–48.
4. *Абдуллаев К.Н.* Актуальные теоретико-практические проблемы развития рынка транспортного обслуживания в Азербайджане // Наука: 21 век: журнал научных публикаций. 2009. № 3. С. 41–46.

Ю.Д. Аблова,
магистрант,

Саратовский социально-экономический институт (филиал)
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

РЕАЛИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РФ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Малое и среднее предпринимательство играет огромную роль для экономики регионов и страны в целом. В условиях экономического кризиса в РФ и нехватки финансовых ресурсов первым страдает и приходит в упадок именно малый бизнес, наименее защищенный от внешних экономических воздействий [1]. Безусловно, государство всячески старается поддержать молодых и начинающих бизнесменов. Существует несколько уровней государственной поддержки – это консультации, поддержка в сфере образования, имущественное обеспечение, финансирование. Для начинающих предпринимателей наиболее важен финансовый вид поддержки, обеспечивающий возможности приобретения необходимого оборудования, инструментов и многого другого для своего «юного» бизнеса. К материально-финансовой поддержке можно отнести: гранты на открытие, субсидирование, помощь в выплате кредитов и средств по договору лизинга, льготы на аренду мест на профильных выставках, ярмарках.

В России последние годы наблюдалось сокращение небольших ООО. Анализируя многие аспекты, государство пришло к выводу, что необходимы государственные программы поддержки данного бизнеса. Малый бизнес сталкивается с такими частыми проблемами, как недостаток ресурсов (материально-техническое обеспечение, финансы), не до конца сформировавшаяся законодательная база, а также дефицит грамотных специалистов. Вскоре были запущены несколько государственных программ, направленных на сохранение уже имеющихся организаций и на открытие новых.

В соответствии с Федеральным законом от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» к полномочиям органов государственной власти субъектов Российской Федерации отнесены разработка и реализации государственных программ (подпрограмм) субъектов РФ, содержащих мероприятия, направленные на развитие малого и среднего предпринимательства, с учетом национальных и региональных социально-экономических, экологических, культурных и других особенностей [2]. С 2005 г. Минэкономразвития России реализует специальную программу по предоставлению субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов РФ в целях оказания государственной поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства на региональном уровне [3]. В настоящий момент программа реализуется в соответствии с постановлением Правительства РФ от 30 января 2014 г. № 1605 «О предоставлении и распределении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства» и

ежегодно издаваемыми приказами Минэкономразвития России. В рамках программы средства целевым образом на конкурсной основе распределяются между регионами на реализацию мероприятий, предусмотренных региональными программами развития малого и среднего предпринимательства, при условии софинансирования расходов со стороны региона. Такой подход позволяет в дополнение к средствам федерального бюджета привлекать финансовые средства регионов, а также стимулировать регионы к реализации более активной политики в сфере поддержки предпринимательской деятельности. В реализации программы задействованы все регионы страны.

В 2015 г. в соответствии с Указом Президента РФ «О мерах по дальнейшему развитию малого и среднего предпринимательства» и Федеральным законом «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» создано АО «Корпорация «МСП», которое будет осуществлять деятельность в качестве государственного института развития малого и среднего предпринимательства. В рамках деятельности АО «Корпорация «МСП»» будет обеспечено решение следующих задач: оказание финансовой, инфраструктурной, имущественной, юридической и иной поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства; организация мероприятий, направленных на увеличение доли закупок товаров, работ, услуг отдельных видов юридических лиц у субъектов малого и среднего предпринимательства; обеспечение взаимодействия с органами государственной власти Российской Федерации, органами местного самоуправления в целях оказания поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства; обеспечение совершенствования мер государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства.

Наличие у АО «Корпорация «МСП»» официального сайта позволяет каждому предпринимателю обратиться за гарантией, оставить заявку или просто задать любой интересующий вопрос.

Еще одной формой поддержки малого бизнеса является реализуемая с 2004 г. АО «МСП Банк» государственная программа финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства. Основными задачами банка в области поддержки малого и среднего предпринимательства являются: обеспечение равных возможностей доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к доступным и долгосрочным финансовым ресурсам на всей территории РФ, в том числе в регионах со сложной социально-экономической ситуацией и моногородах; предоставление максимально широкого спектра форм и методов поддержки малого и среднего предпринимательства через банки-партнеры и различные виды организаций инфраструктуры; обеспечение доступности кредитных ресурсов для приоритетных сегментов, особо нуждающихся в поддержке: производственный сектор, модернизационные, инновационные и ресурсосберегающие, социально и регионально значимые проекты.

Получить финансовую поддержку может предприятие или индивидуальный предприниматель, относящийся к категории субъектов малого и среднего предпринимательства и соответствующий требованиям Федерального закона от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

Существующий в РФ Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере – это государственная некоммерческая организация в форме федерального государственного бюджетного учреждения, образованная в соответствии с постановлением Правительства РФ от 3 февраля 1994 г. № 65 «О Фонде содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере». Основными задачами Фонда являются: проведение государственной политики развития и поддержки малых предприятий в научно-технической сфере; оказание прямой финансовой, информационной и иной помощи малым инновационным предприятиям; создание и развитие инфраструктуры поддержки малого инновационного предпринимательства; подготовка кадров (в том числе вовлечение молодежи в инновационную деятельность).

В рамках государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции и сырья на 2013–2020 гг., утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 14 июля 2012 г. № 717, Минсельхоз России целевым образом предоставляет субсидии федерального бюджета субъектам РФ на мероприятия поддержки малых форм хозяйствования на селе. Реализуемые меры поддержки включают в себя следующие: поддержка начинающих фермеров, государственная поддержка кредитования малых форм хозяйствования, оформление земельных участков в собственность крестьянских (фермерских) хозяйств.

Устоявшееся мнение, что начинающий предприниматель может рассчитывать только на свои силы, уже не соответствует действительности. Успешное развитие малого бизнеса возможно только при помощи государства, при этом очень важен постоянный мониторинг действующих программ поддержки малого предпринимательства в каждом регионе.

Список использованных источников:

1. *Абрамова М.И.* Совокупный экономический потенциал национальной хозяйственной системы: проблемы, подходы // Наука и общество. Серия «Экономическая теория». 2012. № 6 (9). С. 9–15.
2. *Данилова С.Н.* К вопросу о необходимости разработки и реализации государственных программ поддержки местного самоуправления // Наука и общество. Специальный выпуск. 2013. № 2 (11). С. 29–31.
3. *Тэйслина О.Г.* Сбалансированность как один из главных аспектов обеспечения устойчивого и пропорционального развития экономики региона // Экономические, институциональные и технологические проблемы повышения конкурентоспособности национальной экономики в условиях внешних вызовов: материалы междунар. науч.-практ. конф. Саратов: ССЭИ РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2015. С. 209–210.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ КАК ДВИЖУЩАЯ СИЛА ЕВРАЗИЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

В результате конфликта со странами Запада вокруг кризиса на Украине Россия оказалась отрезана от основного источника развития и модернизации, на который делалась ставка последние тридцать лет. Санкции и угроза экономического кризиса заставили искать новые источники роста и способы снижения издержек. Одним из основных направлений в этой области стала евразийская экономическая интеграция. В перспективе она может дать возможность снизить транзакционные издержки в экономических отношениях стран-участниц, а значит, добиться роста эффективности их хозяйства. Другим важным направлением политики России стало сотрудничество с КНР. Намерение связать Экономический пояс Шелкового пути (ЭППШП) с проектами Евразийской экономической интеграции делают Китай важной переменной в этом процессе.

До обострения отношений с Западом евразийская интеграция находилась в тени отношений с Евросоюзом. Сближение с ЕС, торговое сотрудничество с ним, развитие гуманитарных связей явно доминировали во внешнеполитическом дискурсе, хотя никогда не рассматривались в качестве единственной возможности. Европейский союз нуждался и продолжает нуждаться в российских ресурсах и рынке. А Россия традиционно была одним из основных потребителей европейских технологий. Российские граждане привыкли вести бизнес со странами и в странах Европы, высокая степень взаимопроникновения была достигнута в сфере образования и культуры. Однако экономическая взаимозависимость между Россией и ЕС, которая на протяжении последнего времени позволяла преодолеть возникавшие разногласия, оказалась недостаточной, чтобы предотвратить глубокий политический кризис. Сбой дали и другие механизмы партнёрства – Совет Россия-НАТО, ОБСЕ, Совет Европы. ЕС и государства коллективного Запада в целом остаются для России в числе приоритетов, но теперь уже в негативном ключе – как источники напряжения, требующего энергии и ресурсов для своего преодоления. С обеих сторон мы снова наблюдаем «игру мышцами», которая вот-вот грозит перейти в новую гонку вооружений. А это уже совсем другая нагрузка на экономику страны. Дополнительным негативным фактором для экономики является нестабильность на мировых финансовых и валютных рынках, падение цен на нефть, девальвация рубля.

В этих условиях Россия оказалась в крайне затруднительной ситуации. На ее экономику негативно воздействует сразу несколько факторов – санкции, техническая отсталость, монокультурный экспорт, дефицит кредитных ресурсов. Но эти условия заставляют искать новые точки роста и повышать эффективность. Многие направления, которые раньше можно было позволить исполнять декларативно, теперь нуждаются в самой тщательной проработке. Евразийская интеграция и поворот на Восток – в их числе.

Говоря о евразийском и восточном векторе российской внешней политики многие пытаются найти её истоки в философии евразийства или геополитики XIX и XX вв. В этих теориях с Евразией связывается едва ли не историческая миссия или судьба России. Такие отсылки мифологизируют российскую внешнюю политику, порождая ее ошибочные толкования. Задача России и ее партнеров – достижение конкретных и прагматичных целей в области безопасности и развития. Попробуем посмотреть на интересы России именно в этой перспективе.

Интерес 1: Концентрация ресурсов и создание гибких коалиций.

Российские экономические и человеческие ресурсы ограничены и находятся под давлением негативных внешних факторов. В этих условиях экономия и концентрация ресурсов на конкретных, наиболее первостепенных задачах – необходимое условие для российской дипломатии. Распыление ресурсов на геополитическую конкуренцию неизбежно будет распылять силы и порождать отсталость. Поэтому в интересах России сконцентрироваться на наиболее острых из них, объединив усилия с другими заинтересованными сторонами и обеспечив себе максимально возможное количество дружественных или нейтральных соседей. Интерес России в Евразии можно определить как создание коалиции регионального развития – «круга друзей» или «круга доверия» – дружественных государств, совместно с которыми могут быть решены задачи развития и купированы вызовы безопасности. В интересах России также добиваться нейтралитета тех сил, которые могут по инерции препятствовать решению этих задач. Так, например, США все чаще рассматриваются как конкурент России и Китая в регионе. Однако такая конкуренция заранее не предопределена – необходим постоянный поиск компромиссов и взаимовыгодных решений. Коалиция развития должна носить гибкий характер.

Интерес 2: Предотвращение хаотизации региона.

Совокупность различных факторов по-прежнему оставляет на повестке дня угрозу хаотизации обширного пространства, включающего Украину, Кавказ, страны Центральной Азии. Подобная хаотизация невыгодна России. Она несет риски дальнейшего ухудшения отношений с Западом, давления огромного числа вызовов – стихийной миграции, наркотрафика, терроризма, незаконного оборота оружия и др. Увеличение числа горячих точек, острых конфликтов, слабых или несостоявшихся государств на евразийском пространстве потребует от России напряжения сил по всему периметру границы, что в существующей экономической ситуации

было бы не просто фактором напряжения, но риском социальной дестабилизации внутри страны. Поступают сведения о растущем количестве боевиков ИГИЛ – граждан центральноазиатских республик, государств Кавказа и российских северокавказских регионов. В государствах Центральной Азии и Кавказа на данный момент не существует системы мониторинга степени радикализации населения, распространения идей радикального ислама, не существует и механизмов отслеживания передвижений и пересечения границ радикально настроенными гражданами. Бедность, этническая напряженность и социальная неурегулированность служат питательной средой для террористов и экстремистов всех мастей, расшатывают ситуацию в отдельных странах. Содействие развитию и процветанию окружающих государств является для России столь же важной задачей, сколь важной она является и для самих ее соседей – Казахстана, Кыргызстана, Армении, Китая и др. В случае обострения ситуации они могут пострадать даже в большей степени в сравнении с самой Россией.

Интерес 3: Политика соразвития.

В последнее время в западных СМИ за Россией закрепился имидж государства, поддерживающего консервативные силы и препятствующее политическим изменениям. Сама Россия часто считается консервативным государством, в котором внутренние изменения крайне затруднены. Действительно, Россия стоит перед необходимостью адаптировать свою экономику и структуру управления к кризисным условиям – стать более эффективной и оперативной. Стремление любой ценой сохранить устаревшие структуры несет в себе опасность экономического упадка и последующего социального взрыва, как это ярко показал пример современной Украины. Но сценарий Майдана для России неприемлем – стихийная революция лишь усугубит имеющиеся проблемы. Интересам России противоречит и «украинизация» её соседей. Поэтому в интересах России проводить гибкую прагматичную политику, поддерживая экономические и инфраструктурные проекты как внутри страны, так и в соседних государствах. Идеология соразвития должна быть ключевым принципом такой поддержки. Прагматичный материальный результат здесь важнее слепого следования умозрительным политическим доктринам. Ключевым параметром эффективности здесь должно служить повышение конкурентоспособности на мировом рынке. Ликвидация барьеров для движения товаров, капиталов, услуг и рабочей силы, стандартизация отраслевых стандартов на пространстве центральной Евразии в этой связи призваны способствовать повышению конкурентоспособности экономик стран – участниц интеграции за счет снижения транзакционных издержек. Эта задача гораздо важнее призрачных «геополитических» проектов.

Этими же причинами обусловлен интерес России к инфраструктурным инициативам на пространстве Центральной Евразии. Реализация маршрутов ЭПШП, проходящих через государства Центральной Азии и южные регионы России, способна стать стимулом развития для данной территории. Временной фактор транспортировки грузов из Западного Китая в Европу сухопутным путем является ценным конкурентным преимуществом для регионов, не имеющих прямого выхода к морю. По мнению экспертов, самым надежным источником увеличения сухопутных перевозок по территории Центральной Евразии является Западный Китай с населением в 150 млн человек и стремительно развивающейся промышленностью. Для государств Центральной Азии и южных регионов России появление новой инфраструктуры означает возможность расширения рынка для собственных товаров (возможность воспользоваться транспортными артериями для доставки собственных грузов), перспективу создания новых рабочих мест, новой инфраструктуры сферы услуг вокруг транспортных артерий и пр. В российских интересах – выстроить прочный экономический фундамент сотрудничества со своими партнерами по ЕАЭС. Если интеграция даст реальные экономические результаты, то это неизбежно скажется на укреплении равноправных политических отношений. В сухом остатке: Россия заинтересована в синхронном преодолении отсталости вместе со своими партнерами в Евразии.

Интерес 4: Институты для межрегионального сотрудничества.

Если проект евразийской экономической интеграции окажется успешным, Россия и её партнеры получат возможность установления качественно новых связей с внерегиональными странами и объединениями. В частности, уже заключено соглашение о зоне свободной торговли с Вьетнамом (2015 г.). Идут переговоры о возможности присоединения к ЗСТ Египта, с которым у России растут объемы взаимной торговли и налаживаются тесные партнерские отношения в сфере инвестиций и сотрудничества в возведении крупных объектов инфраструктуры. Евразийская экономическая интеграция может способствовать восстановлению отношений России с ЕС. Основные принципы и нормы работы ЕАЭС так или иначе будут сказываться на сотрудничестве стран Европы с государствами-участниками союза, которые, вероятно, по мере углубления интеграции станут координировать свою экономическую политику в отношении третьих стран и интеграционных объединений. Это обуславливает необходимость совместной выработки взаимоприемлемого *modus vivendi* между ЕС и ЕАЭС и создания площадки, в рамках которой можно было бы вести диалог в обход политических противоречий. Вполне возможно, что ЕАЭС и другие процессы евразийской интеграции позволят вновь поставить вопрос о едином пространстве от Лиссабона до Владивостока – пространстве Большой Европы или Большой Евразии.

Интерес 5: Восстановление репутации конструктивного партнера.

В сегодняшних условиях обострения отношений с коллективным Западом Россия чрезвычайно заинтересована в восстановлении репутации равноправного, конструктивного и надежного партнера, в развенчании репутации государства, угрожающего более слабым соседям и питающего имперские амбиции по отношению к бывшим республикам СССР. Инструменты «мягкой силы» вряд ли смогут помочь России в полной мере, поскольку вся информационная работа с российской стороны воспринимается и транслируется западными элитами и СМИ как пропаганда. Гораздо эффективнее могут стать реальные результаты в области развития. Более чем двадцатилетний опыт интеграционных проектов на пространстве СНГ показывает всю сложность этой задачи.

Очевидно, что евразийский вектор и партнёрство с КНР вряд ли смогут заменить для России сотрудничество с ЕС. Экономический смысл двух этих векторов серьёзно отличается друг от друга. В случае Евразийской интеграции речь идет о гармонизации экономики относительно равных по своему уровню развития участников, тогда как в случае с ЕС речь шла об асимметричном и периферийном взаимодействии. ЕАЭС не решает для России проблему технологической модернизации и рынка сбыта энергоносителей, но позволяет расширить рынок, снизить издержки, получить доступ к демографическим ресурсам и т.п. Сотрудничество с КНР и другими странами АТР дает возможность диверсифицировать рынки сбыта энергоносителей. Хотя цена такой диверсификации для России может оказаться высокой, а снижение влияния санкций благодаря развитию связей в Азии пока остается сомнительным даже в отношениях с КНР.

В любом случае у России не остается другого выбора, кроме собственного развития и поиска новых возможностей за рубежом, пусть пока и не очевидных с точки зрения конечного результата. Восточным и южным соседям России такое положение дел объективно выгодно, потому что поиск новых источников роста одновременно ведут и они. Сходные задачи ставят перед собой партнеры России по ЕАЭС, а также КНР, хотя стимулы к такому поиску продиктованы другими обстоятельствами.

Т.Ф. Агавердиева,

магистрант,

Саратовский социально-экономический институт (филиал)

РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРОВЕДЕНИЯ АНТИКОРРУПЦИОННОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ НОРМАТИВНЫХ ПРАВОВЫХ АКТОВ

Под экспертизой следует понимать проведение специалистом исследования конкретного предмета с использованием профессиональных знаний в соответствующей области и завершающееся оформлением заключения, содержащего результаты такого исследования и ответы на поставленные вопросы [1, с. 101].

На сегодняшний день в 40 субъектах РФ разработаны и утверждены собственные методики либо методические рекомендации проведения антикоррупционной экспертизы нормативных правовых актов и их проектов. Есть регионы, в которых принятый порядок проведения антикоррупционной экспертизы, по сути, является методикой. В существующей ситуации мы видим разрозненность и несогласованность таких важных нормативных актов, как методики проведения антикоррупционной экспертизы нормативных правовых актов и проектов нормативных правовых актов на региональном уровне. Представляется, что методика, включающая не только перечень коррупциогенных факторов и установленный порядок проведения экспертизы, но и весь спектр требований, предъявляемых к таким документам, должна быть единой для всех регионов.

Целью осуществления антикоррупционной экспертизы является обнаружение в действующих нормативных правовых документах и проектах коррупциогенных факторов, т.е. пробелов в нормах и правовых формулах, которые могут благоприятствовать проявлению коррупции. К таким факторам относятся: широта дискреционных полномочий – отсутствие или неопределенность сроков, условий или оснований принятия решения, наличие дублирующих полномочий государственных органов, органов местного самоуправления или организаций (их должностных лиц); выборочное изменение объема прав – возможность необоснованного установления исключений из общего порядка для граждан и организаций по усмотрению государственных органов, органов местного самоуправления или организаций (их должностных лиц); наличие завышенных требований к лицу, предъявляемых для реализации принадлежащего ему права, – установление неопределенных, трудновыполнимых и обременительных требований к гражданам и организациям.

Например, формулировка полномочий государственного органа «вправе» предполагает вероятность как исполнить данное полномочие, так и пренебречь им. В таком случае на деятельность чиновника можно оказать влияние тем или иным образом, что и порождает появление коррупции. Задачей экспертизы и является обнаружить подобные факторы в нормативных актах и их проектах.

Одной из главных проблем проведения антикоррупционной экспертизы на сегодняшний день стала проблема несовершенства ее методики.

Под коррупциогенностью понимается заложенная в правовых нормах возможность способствовать коррупционным действиям и (или) решениям в процессе реализации содержащих такие нормы нормативных правовых актов. Коррупциогенность обуславливается наличием в нормативном правовом акте коррупционных факторов – нормативно-правовых конструкций и решений, повышающих коррупционную опасность и делающих нормы коррупциогенными. Коррупционные факторы могут включаться в текст осознанно или непреднамеренно, отвечать правилам юридической техники либо нарушать их (дефекты норм). Соответственно, целями анализа коррупциогенности нормативного правового акта являются: 1) выявление в нормативном правовом акте коррупционных факторов и норм (дефектов норм), создающих возможности совершения коррупционных действий и (или) принятия коррупциогенных решений; 2) рекомендации по устранению коррупционных факторов и устранению (коррекции) коррупциогенных норм; 3) рекомендации по включению в текст превентивных антикоррупционных норм.

При этом под рекомендациями по устранению коррупционных факторов и устранению (коррекции) коррупциогенных норм понимается общий вывод о необходимости внесения изменений и (или) дополнений в норматив-

ный правовой акт, отмены нормативного правового акта, отклонения или доработки проекта нормативного правового акта. Однако эксперт вправе предложить некоторые изменения и дополнения, а также антикоррупционные формулировки норм, с тем чтобы разъяснить коррупционность анализируемых норм.

Методика проведения антикоррупционной экспертизы, утвержденная Постановлением от 26.02.2010 г. № 96 ограничилась лишь перечислением коррупционных факторов, которые необходимо обнаружить при проведении экспертизы. На самом деле любая методика должна включать основные цели, задачи, принципы, рекомендации, которые должны лечь в основу ее использования. Рассмотрим, что должны содержать рекомендации по разработке методики анализа нормативных правовых актов и их проектов на коррупционность.

1. Количественные и качественные критерии, с помощью которых можно было ориентироваться, какие нормы, статьи и параграфы можно отнести к коррупционным.

2. Порядок обнаружения коррупционных факторов и устранения коррупционных норм.

3. Разработка рекомендаций о необходимости внесения изменений и дополнений в нормативный правовой акт, а также отказ или доработка проекта нормативного правового акта.

4. Подготовка правил юридической техники, которые будут ориентированы на предотвращение коррупционности законодательства.

Еще одной проблемой, которая связана с проведением антикоррупционной экспертизы, является проблема правового статуса эксперта.

Неофициальная экспертиза проводится негосударственными органами и организациями, группами специалистов-юристов, различными научными и учебными заведениями отдельными гражданами. Заключение, которые ими сделаны, не имеют каких-либо законодательных последствий, а выводы по вопросу, который был рассмотрен, носят рекомендательный характер. Думаем, понятие «неофициальная экспертиза» может соотноситься с понятием «общественная».

Выводы антикоррупционной экспертизы должны основываться на научных понятиях и идеях концептуальной направленности, гарантирующих соответствующее качество законов, что будет способствовать их систематизации, находить возможные негативные социальные, экономические, юридические и другие последствия, которые может вызвать процесс их осуществления.

Проведение экспертизы законопроектов должно базироваться на следующих принципах: соблюдение законности, профессионализм лиц, осуществляющих экспертизу, независимость экспертов в пределах предоставленных им полномочий, объективность и самостоятельность в изложении своей позиции и выводов, ответственность за полноту анализа законопроекта и обоснованность заключения как результата экспертизы [2, с. 10].

Таким образом, для решения перечисленных проблем необходимо:

1) ввести в качестве обязательного этапа подготовки закона выполнение научно обоснованной правовой экспертизы и закрепить это нормативно в общей схеме законотворческой процедуры;

2) разработать и законодательно закрепить основные требования к нормативным актам в соответствии с их юридической техникой;

3) выработать единую методику проведения правовой экспертизы законопроектов, включая антикоррупционную, которая основывается на научную методологию;

4) закрепить законодательно правовой статус эксперта, устанавливающий его права и обязанности при выполнении экспертной деятельности, а также предполагающий его ответственность за ненадлежащее исполнение своих обязанностей.

Список использованных источников:

1. Наумов С.Ю., Масленникова Е.В., Подсумкова А.А. и др. Система государственного управления. М., 2010.
2. Мамитова Н.В. Проблемы проведения антикоррупционной экспертизы нормативных правовых актов и их проектов в современной России // Вопросы права и политики. 2014. № 11.

Т.В. Акимова,

кандидат экономических наук, доцент,

Саратовский социально-экономический институт (филиал)

РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

РОЛЬ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Уровень развития малого и среднего предпринимательства (МСП) является одним из важнейших показателей ориентации современной рыночной экономики. Высокая доля сектора малого бизнеса придает экономике страны гибкость, мобильность и маневренность, он способен формировать конкурентные, цивилизованные рыночные отношения, способствует лучшему удовлетворению потребностей населения, так как быстро реагирует на изменения конъюнктуры рынка.

Несмотря на то что возникновение малого предпринимательства можно проследить начиная еще с Киевской Руси, где существовали некоторые его формы, свое развитие оно получило в средние века и достигло расцвета в XIX в. Многие экономисты утверждают, что датой начала истории малого предпринимательства

в России как отдельного сектора экономики является дата принятия закона «Об индивидуальной трудовой деятельности» 1986 г.

Однако более чем за 25 лет развития уже в рыночных условиях сектор малого бизнеса России не показал высокого роста. За период с 2008 по 2014 гг. увеличилась численность лишь микропредприятий – на 75%, а количество малых предприятий и индивидуальных предпринимателей сократилось на 17 и 8% соответственно.

При этом наиболее характеризующий данный сегмент рынка показатель – оборот малых предприятий – показал рост в данном периоде. Наибольшее влияние на данный результат оказала государственная финансовая поддержка (величина бюджетных ассигнований резко выросла в 2009 г.). Однако, несмотря на положительную динамику показателей, доля малого бизнеса в ВВП России лишь немногим превышает 20%, когда в развитых странах данный показатель составляет 50% и выше.

В условиях финансового кризиса ускоренное развитие малого предпринимательства, увеличение его оборота может стать одной из точек роста валового внутреннего продукта страны.

Для этого следует устранить основные факторы, препятствующие устойчивому развитию малого бизнеса, а именно:

- нестабильность законодательства в сфере налогового и финансового регулирования сектора малого предпринимательства;

- ограниченный доступ к источникам финансирования, выражающийся в высокой стоимости финансовых ресурсов и жестких требованиях к заемщику. Следует отметить, что данная ситуация во многом является следствием общей ситуации на финансовых рынках. Сложившаяся в 2014–2015 гг. экономико-политическая ситуация (санкции, падение курса рубля, повышение ключевой ставки) привела к ограничению доступа отечественных кредитных организаций к иностранным финансовым рынкам. За этим, в свою очередь, последовало удорожание кредитных продуктов российских банков;

- высокий уровень административных барьеров. Несмотря на предпринимаемые в последние годы меры для некоторых видов деятельности проблема высоких издержек на административные процедуры остается очень серьезной. По данным последнего исследования «Предпринимательский климат в России: Индекс ОПОРЫ» треть компаний считают административные барьеры настолько тяжелым бременем, что приспособиться к ним не получается [1];

- проблемы с доведением ресурсов до регионов и использованием субсидий. Перечень основных мероприятий по поддержке в рамках программы Минэкономразвития России меняется на регулярной основе, в него добавляются новые мероприятия, изменяются требования к объектам инфраструктуры, формирующим основу государственной поддержки. Вместе с тем требуется изменение базового подхода к распределению средств в рамках программы между регионами, поскольку 1 год, а фактически несколько месяцев, которые есть у регионов непосредственно на реализацию мер, заложенных в программе, – слишком короткий срок. При этом часто регионы в условиях ограниченности времени, отведенного на подготовительные мероприятия, подают заявку на привлечение ресурсов по максимальному порогу, не привязывая их к конкретным потребностям регионов или существующим возможностям для их дальнейшего доведения до предпринимателей.

Согласно материалам, опубликованным Счетной палатой Российской Федерации по итогам экспертно-аналитического мероприятия «Анализ эффективности использования субъектами РФ субсидий в 2012 и 2013 гг. на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства, а также обоснованности критериев, используемых при распределении между субъектами РФ указанных субсидий», в 2012 г. доля не освоенных региональными властями средств достигала 38%, в 2013 г. – 24% [2, с. 31];

- сложная система институтов поддержки малого предпринимательства. Свои программы поддержки малого предпринимательства имеют множество министерств и ведомств, между программами поддержки различных ведомств практически отсутствует синергия, а межведомственное взаимодействие в сфере поддержки МСП находится в зачаточном состоянии;

- недостаточно активное информационное сопровождение программы поддержки и, как следствие, низкая степень осведомленности предпринимателей о мерах государственной политики в сфере поддержки малого и среднего предпринимательства;

- слабая предпринимательская активность и иждивенческие настроения у населения.

Очевидно, что малый бизнес в России сталкивается с множеством проблем, которые условно можно разделить на административные, финансовые и информационные. В настоящее время уже применяются некоторые меры по их устранению. Но многое еще предстоит сделать.

С целью преодоления ряда проблем, мешающих динамичному развитию малого бизнеса в России, государство проводит политику поддержки малого бизнеса. Она включает следующие направления деятельности:

- имущественная, финансовая, консультационная, информационная поддержка;
- подготовка и повышение квалификации кадров;
- поддержка промышленного и инновационного производства;
- поддержка малых предприятий, занятых во внешнеэкономической деятельности;
- поддержка мелких предприятий, занятых в сельском хозяйстве

Государственная финансовая поддержка способствует решению одной из важнейших проблем, а именно упрощает доступ к финансовым ресурсам (деятельность Гарантийного фонда, Фонда микрокредитования), а также финансирование осуществляется на безвозмездной основе в виде грантов и субсидий.

Государственная финансовая поддержка малого предпринимательства базируется на нескольких законодательных актах, основными из которых являются Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства»

нимательства в РФ», Постановление Правительства Российской Федерации «О распределении и предоставлении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов РФ на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства», а также государственная федеральная программа «Экономическое развитие и инновационная экономика». Финансовая поддержка осуществляется по двум направлениям: «прямые» меры финансовой поддержки в форме субсидий малому бизнесу и «непрямые» меры поддержки малого предпринимательства в форме создания и развития инфраструктуры поддержки, в том числе имущественной и финансовой. Общеизвестно, что расширение инфраструктуры поддержки способствует более успешному и динамичному развитию малого бизнеса.

Ввиду текущих событий активное развитие малого предпринимательства может стать путем выхода России из финансового кризиса. Увеличение числа субъектов предпринимательства, рост оборота предприятий, численности занятого населения открывают новые точки роста ВВП, увеличения доходной части бюджета за счет налоговых поступлений. К тому же в сложившихся условиях большое внимание уделяется импортозамещению, что открывает новые горизонты для отечественных компаний.

Список использованных источников:

1. Индекс Опоры RSBI в 1-м кв. 2015 года. URL: http://new.opora.ru/images/files/index_115.pdf
2. Бюллетень Счетной палаты Российской Федерации. 2014. № 10 (202). URL: http://www.ach.gov.ru/press_center.

О.Е. Ваганова,

кандидат экономических наук, доцент,

Саратовский социально-экономический институт (филиал)

РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

СОЦИАЛЬНАЯ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗНАЧИМОСТЬ РЕЗУЛЬТАТОВ АУДИТА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ

На современном этапе развития экономики и гражданского общества все большее значение приобретает желание граждан страны получать достоверную информацию об эффективности трат государственного бюджета на различные федеральные и целевые программы. Именно поэтому большое значение приобретает аудит эффективности, который осуществляется Счетной палатой РФ [1, с. 160].

Так, под аудитом эффективности понимают сложное многофазное экономическое мероприятие, осуществляемое аудиторами Счетной палаты РФ. Однако для большинства граждан Российской Федерации, не обладающих специальными знаниями в области государственных финансов, но интересующихся вопросом распределения государственных средств, этот ответ не дает четкого понимания сути данного мероприятия, его необходимости и важности. В это связи следует рассмотреть социальную значимость результатов данной процедуры и доведение ее результатов до граждан РФ.

Правительство РФ уже на протяжении порядка 10 лет осуществляет массу различных целевых проектов, которые носят такие названия, как «приоритетные», «национальные» и т.д. Данные проекты могут осуществляться как на всей территории Российской Федерации, так и на территории отдельных федеральных округов и субъектов. Это широко освещенные в прессе программа «Чистая вода» на 2011–2017 гг., программа «Социальное развитие села до 2012 года», программа «Социальная поддержка инвалидов на 2006–2010 годы», программа «Доступная среда» на 2011–2015 гг., а также не столь широко обсуждаемые в СМИ. Например, к ним можно отнести такие программы, как «Мировой океан», программа «Социально-экономического развития Республики Ингушетия на 2010–2016 годы».

Из последних программ, которые осуществляются на сегодняшний день, стоит отметить программы, связанные с изменением территориальных границ РФ и вхождение в состав РФ республики Крым, а именно программа «Социально-экономическое развитие Республики Крым и г. Севастополя до 2020 года». На сегодняшний день эта программа вызывает не только массу нареканий, но и множество положительных оценок экономических перспектив. Проанализируем на ее примере порядок аудита оценки эффективности затрат государственных средств. Итак, при разработке данной программы были определены основные целевые индикаторы, которые должны быть достигнуты. К основным и наиболее важным относят: прирост протяженности линий электропередач, прирост количества реконструированных канализационных очистных сооружений Республики Крым, прирост количества вновь созданных водохранилищ и реконструированных гидроузлов на действующих водохранилищах комплексного назначения Республики Крым, рост протяженности новых и реконструированных сооружений инженерной защиты и берегоукрепления Республики Крым, прирост ввода объектов теплоснабжения, повышение доли открытых пунктов пропуска, рост количества введенных в эксплуатацию после реконструкции взлетно-посадочных полос, рост количества введенных в эксплуатацию центров организации воздушного движения, рост количества введенных объектов портовой инфраструктуры (годовой ввод) в Республике Крым и г. Севастополь, рост степени готовности мероприятия, направленного на обеспечение постоянного транспортного сообщения с материковой частью Российской Федерации, рост и ввод в эксплуатацию объектов здравоохранения, рост и ввод в эксплуатацию вновь построенных объектов культуры. Достижение запланированных величин данных

целевых индикаторов позволит получать в перспективе от экономики Республики Крым доходы в бюджет РФ от создания особой экономической зоны, от туризма, от системы оздоровления, от экспорта и внутреннего перемещения продукции сельскохозяйственной и перерабатывающей отрасли, от перевозки грузов морским путем [2, с. 415]. Именно поэтому Правительство РФ планирует провести модернизацию аэропортов, электрификацию крымских железных дорог, расширение портовой инфраструктуры и паромных переправ, модернизацию санаторно-курортного хозяйства и расширение системы здравоохранения и т.д. Это позволит, по подсчетам аналитиков, получить за 3–5 лет большой прирост доходов в бюджет РФ. Стоит отметить, что в условиях продолжающейся стагнации российской экономики и продолжающегося оттока капитала из РФ финансирование проектов по социально-экономическому развитию Крыма приведет к росту дефицита российского бюджета. На 2015 г. было запланировано затратить бюджетные ассигнования в размере 78 381 709,4 тыс. руб. Учитывая негативную реакцию большей части мирового сообщества на присоединение Крыма к России, привлечь иностранные инвестиции в Крым будет практически невозможно, что является еще одним фактором финансового риска проекта по развитию региона. Это, несомненно, вызывает у граждан РФ вопросы об эффективности планируемых и уже осуществленных затрат государственных средств. Для оценки эффективности и законности использования бюджетных средств используется методика, разработанная Счетной палатой РФ [3, с. 126]. Аудиторы Счетной палаты оценивают проект программы, их системность, приоритеты и задачи, а также конкретные цели [4, с. 917]. По итогам предварительного изучения объектов аудита определяют внешние и внутренние риски. Риск – это вероятность негативного влияния на проверяемый объект какого-либо действия, фактора или события, которые могут привести к нанесению ущерба, финансовым убыткам или к неэффективному использованию государственных средств. Аудит нацелен на разработку рекомендаций по совершенствованию деятельности проверяемых объектов, повышению эффективности использования бюджетных средств, выделяемых на развитие Республики Крым. Далее проводится детальный анализ финансирования запланированных мероприятий, и на практике очень часто выявляются случаи, когда перечни мероприятий не содержали сроки исполнения мероприятий, исполнителей, общей стоимости и фактически затраченных средств на весь период реализации каждого мероприятия, критериев оценки эффективности реализации мероприятий. Выясняется, вносились ли в течение года в перечни мероприятий изменения по количеству и наименованиям мероприятий, объему финансирования, что может указывать на недостаточный уровень планирования. Сложилась неправомерная практика внесения изменений в перечень мероприятий по результатам работы, т.е. по фактическому расходованию финансовых средств. Часто на практике выявляется тенденция преимущественного финансирования отдельных муниципальных образований республики, а также случаи неполного объема и несвоевременного финансирования запланированных мероприятий. В итоге в отчете о проведении аудита эффективности использования бюджетных средств должны быть описаны конкретные нарушения с указанием типа нарушения и суммового их исчисления, а также порядок их устранения. Доступ граждан РФ к результатам данного вида аудита открыт на сайте Счетной палаты РФ и ее подразделений. Однако следует более широко в средствах массовой информации освещать полученные результаты, доводить до сведения населения не только достигнутые успехи, но и выявленные негативные стороны, а самое главное – отбросив политическую подоплеку государственных программ, проводить разъяснительную работу по оценке экономической эффективности осуществляемых программ, в конкретном исчислении «отдача на 1 рубль затраченных государственных средств».

Список использованных источников:

1. Ваганова О.Е. Проблемы использования метода аудита // Наука и общество. Серия «Учет и анализ». 2012. № 5 (8).
2. Ваганова О.Е. Основные проблемы аудита эффективности реализации национальных проектов в Российской Федерации // В мире научных открытий. 2011. Т. 15. № 3.1.
3. Ваганова О.Е. Аудит эффективности использования бюджетных средств учреждениями государственного сектора // В мире научных открытий. 2010. № 4-5.
4. Ваганова О.Е. Проблемы осуществления выбора критериев оценки эффективности использования государственных бюджетных средств // В мире научных открытий. 2011. № 10-2.

Н.Г. Гаджиев,

*доктор философии по экономике,
ст. преподаватель,*

Азербайджанский государственный экономический университет, Азербайджан

ПРИЧИНЫ ВОЛАТИЛЬНОСТИ ЦЕН НА ПРОДОВОЛЬСТВИЕ

С конца 2006 г. до середины 2008 г. мировые цены на основные сельскохозяйственные и продовольственные товары резко увеличились. Цены так же резко упали только во второй половине 2008 г. Этот эпизод часто называют скачком цен. Цены начали частично восстанавливаться лишь во второй половине 2009 г. Ряд зарубежных авторов, исследовавших волатильность цен, установили факторы, которые содействовали скачку цен 2008 г.:

- быстрый экономический рост, особенно в Китае и других азиатских странах;
- недостаточные инвестиции в сельское хозяйство;
- низкий уровень запасов;
- неурожай, в частности, в Австралии;

- снижение курса доллара США;
- отвлечение продовольственных культур в производстве биотоплива;
- спекулятивные влияния [1; 2; 3; 5; 7].

Всех, особенно экономистов и политиков, интересовал следующий момент: была ли цена 2008 г. одноразовым событием без последствий в долгосрочной перспективе или это сигнал о начале более длительного периода, в котором скачки цен такого рода станут частыми явлениями? Они не прочь удостовериться в этом. Исследователи отмечают, что тенденции редко бывают линейными и детерминированными [10; 11]. Научные и политические анализы, как правило, сосредоточены на уровне цен, а не волатильности. Исключением является то, что, как свидетельствовала история, волатильность цен на сельскохозяйственную продукцию была низкой в 1960-е гг., но выше в 1970-х гг. и в первой половине 1980-х гг. Волатильность упала во второй половине 1980-х гг. и 1990-х гг., но оставалась значительно выше уровня 1960 г.

Гилберт и Морган в результате исследования пришли к двум выводам:

- волатильность цен на сельскохозяйственную продукцию в целом ниже на протяжении последних двух десятилетий, чем в 1970-х и 1980-х гг. (исключение составляла только цена на рис);
- хотя цены на многие продукты питания отличались высокой изменчивостью в течение летних периодов 2007–2009 гг., условные дисперсии существенно увеличились на арахисовое масло, соевые бобы и соевое масло. Таким образом, хотя и не было никакой общей тенденции волатильности цен на продовольствие, но можно утверждать, что последние годы волатильность цен на самые важные зерновые продукты увеличилась. Хотя это не означает, что волатильность будет оставаться высокой, но это подчеркивает высокую вероятность дальнейших резких движений цен на эти продукты [5].

Сельскохозяйственные цены варьируются, потому что производство и потребление являются переменными. Экономисты различают предсказуемую и непредсказуемую изменчивость. Непредсказуемые изменения связаны с внешними потрясениями. Потрясения в производстве и в потреблении отражаются на ценах. Производство может трансформироваться либо из-за изменений в области посевных площадей, либо из-за колебаний доходности, а также из-за погодных условий. Потребление меняется из-за изменения доходов, цен и вкусов. Это говорит о том, что наиболее важным источником изменчивости цен в сельском хозяйстве являются погодные потрясения и изменение урожайности. Тем не менее шоки спроса, в частности уровня дохода и политические потрясения, также могут играть важную роль [3; 4; 6].

Степень влияния потрясения производства и потребления на волатильность цен зависит от эластичности спроса и предложения, которая, в свою очередь, отражает адаптацию производителей и потребителей к изменениям цен. Как правило, эта эластичность является низкой в краткосрочной перспективе, в частности во время сбора урожая.

Кроме того, надо отметить, что сырьевые товары могут содержать только небольшой компонент многих обработанных пищевых продуктов, в результате чего даже серьезные изменения цен на сырьевые товары могут не слишком влиять на цены конечной продукции.

Если подойти с точки зрения природных запасов, когда запасы малы, то относительно небольшие потрясения в производстве или в потреблении могут сильно влиять на цены, но, когда имеются высокие запасы, случается обратное. Кроме того, как только уровень запасов становится высоким, цены будут оставаться высокими до тех пор, пока потребление не превысит производство в течение достаточного времени, чтобы поглотить прошлые излишки.

При анализе запасов основного продукта сельскохозяйственного производства отмечается, что мировые запасы зерна в 2006 г. упали до низкого уровня, и это рассматривалось как одна из причин недавней высокой волатильности зерновых цен. Чтобы восстановить запасы, требуется время, и вполне возможно, что уровень волатильности останется высоким в течение ближайших нескольких лет. Но это не означает, что волатильность будет постоянно высокой.

Другие факторы также могут иметь определенное значение в процессе усиления или ослабления волатильности. Волатильность снижается, пока запасы накапливаются в периоды избыточного предложения, и повышается в периоды избыточного спроса.

Спекуляция также имеет большое значение, так как она может оказывать либо положительное, либо отрицательное влияние на волатильность. Спекуляция может осуществляться либо через пакет акций или путем приобретения и продажи фьючерсов на сырьевые товары. Традиционной среди экономистов является точка зрения, что спекуляции имеют тенденцию к стабилизации (уменьшая при этом волатильность), потому что спекуляция дестабилизирует, поэтому невыгодна [9].

Волатильность цен на продовольствие возникает из-за различных источников. И влияние ощущается по-разному на каждом отдельном товарном рынке. В некоторых случаях эти потрясения будут взаимосвязаны. Зачастую общие факторы одновременно влияют на целый ряд различных рынков, в том числе на несельскохозяйственные. Так, в 2007–2008 гг. большинство сельскохозяйственных цен и некоторые несельскохозяйственные цены (на энергоносители, металлы и фрахтовые ставки) выросли одновременно. Подобный скачок цен на пищу имел место в 1973–1974 гг.

Но высокие цены на нефть порождают спрос на зерно как сырье для биотоплива, влияют на снижение курса доллара и вызывают спекуляцию на рынке фьючерсов [8; 2; 3; 4; 12].

Несмотря на риски, присущие сельскохозяйственному производству, производители через ряд различных механизмов, таких как форвардные и фьючерсные рынки и страхование урожая, справляются с этими рисками. Подобные механизмы позволяют производителям более эффективно справиться с волатильностью. Таким образом, волатильность цен на продовольствие в целом влияет на благосостояние производителей в богатых странах незначительно [13].

Многие бедные страны являются нетто-импортерами продуктов питания в сыром или переработанном виде. Для этих стран доля расходов на импорт, как правило, гораздо выше, чем в богатых странах. Зерновые являются

основными продуктами, необходимыми для решения проблемы продовольственной безопасности. В Азии к проблеме продовольственной безопасности имеют отношение также поставки риса. В южной и восточной Африке важную роль играет белая кукуруза.

Рост мировых цен на продовольствие может вызвать ситуацию неопределенности в импорте и обменном курсе. Скудные запасы иностранной валюты могут быть исчерпаны достаточно быстро из-за внезапного скачка цен на продовольствие, так как эластичность спроса на импорт продовольствия является относительно низкой.

Многие правительства развивающихся стран стараются стабилизировать внутренние цены на основные продукты питания. Стабилизация, в свою очередь, не стимулирует отечественных фермеров для реагирования на сигналы мирового рынка. Если достаточное количество стран будут действовать таким образом, то сокращение в мире эластичности предложения усугубит волатильность. В тех странах, которые являются нетто-импортерами, стабилизация потребует бюджетных ресурсов. Поэтому волатильность цен на продовольствие приводит к волатильности государственных расходов.

В беднейших странах, где уровень бедности остается очень высоким и где продовольственная безопасность становится актуальной проблемой, волатильность цен на продукты питания может привести к крайним последствиям и большим трудностям для потребителей и даже восстаниям (примером являются беспорядки в Индонезии и на Гаити в 2008 г.). Это отражает тот факт, что расходы на питание составляют значительную долю от общего дохода (70–80%). Резкое повышение цен в конечном итоге может привести к голоду, плохому питанию и болезням, так как потребители будут не в состоянии удовлетворить свои потребности.

В периоды очень большого роста цен некоторые правительства стремились ограничить дефицит продовольствия, запретив экспорт основных продуктов, выращенных в их собственной стране (например, рис во Вьетнаме, Камбодже и Египте). Другие пытаются остановить влияние высоких цен, покупая товары на мировом рынке, а затем продавая их на внутреннем рынке по более низким (субсидированным) ценам. Трудность этой политики заключается в том, что расходы могут негативно повлиять на государственные финансы, так как разница между мировыми и внутренними ценами становится все больше.

Всех беспокоит, есть ли вероятность возможного дальнейшего увеличения волатильности цен на продовольствие. Как следует из разных исследований, волатильность цен зависит от следующих факторов:

- увеличение дисперсии шоков спроса;
- увеличение дисперсии шоков предложения;
- снижение эластичности спроса;
- снижение эластичности предложения;
- увеличение дисперсии обменного курса.

Список использованных источников:

1. *Abbot P.C., Hurt C., Tyner W.E.* What's driving food prices? Oak Brook, IL: Farm Foundation. 2008.
2. *Baffes J.* Oil spills on other commodities // Policy Research Working Paper. № 4333. Washington, DC: WorldBank, 2007.
3. *Gilbert C.L.* (2010) How to understand high food prices. J. Agric. Econ. 61, 398–425.
4. *Gilbert C.L.* (2010) Speculative influences on commodity futures prices 2006–08 // UNCTAD Discussion Paper. № 197. Geneva, Switzerland: UNCTAD.
5. *Gilbert C.L., Morgan C.W.* (2010) Has food price volatility risen? Discussion Paper 2/2010. Trento, Italy: Dipartimento di Economia, Università degli Studi di Trento.
6. *Christiaensen L.* (2009) Revisiting the global food architecture. Lessons from the 2008 crisis. Rev. Bus. Econ. 54, 345–361.
7. *Cooke B., Robles M.* Recent food price movements: a time series analysis. IFPRI Discussion Paper, 00942, Washington, DC: IFPRI. 2009.
8. *Cooper R.N., Lawrence R.Z.* (1975) The 1972–75 commodity boom. Brookings Pap. Econ. Activ. 3, 481–490.
9. *Friedman M.* 1953 Essays in positive economics, pp. 157–203. Chicago, IL: University of Chicago Press.
10. *Kellard N., Wohar M.W.* (2006) On the prevalence of trends in primary commodity prices. J. Dev. Econ. 79, 146–167.
11. *Kim T., Pfaffenzeller S., Rayner A., Newbold P.* (2003) Testing for linear trend, with application to relative primary commodity prices. J. Time Ser. Anal. 24, 539–551.
12. *Mitchell D.* (2008) A note on rising food prices. Policy Research Working Paper 4682. Washington, DC: World Bank, Development Prospects Group.
13. *Moschini G., Hennessy D.A.* (2001) Uncertainty, risk aversion, and risk management for agricultural producers. In Handbook of agricultural economics, vol. 1 (eds Gardner B.L., Rausser G.C.), pp. 87–153. Boston, MA: Kluwer.

Н.А. Гаджиева,

*доктор философии (по экономике), доцент,
заведующая кафедрой маркетинга,*

Азербайджанский технологический университет, Азербайджан

МЕХАНИЗМ РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СВЯЗЕЙ АЗЕРБАЙДЖАНА И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Формирование внешнеэкономических отношений — одно из важных условий интеграции в систему мирохозяйственных связей. Правильная организация системы внешнеэкономических отношений и подхода к торго-

вым связям на межнациональном уровне способствует возникновению новых отраслей и реализации относительных и конкурентных преимуществ национальных экономик в мировой хозяйственной системе. Следовательно, особую актуальность приобретает вопрос регулирования внешнеторговой деятельности Азербайджана с точки зрения научно-теоретических и практических аспектов, заложенных в период переходной экономики.

В настоящее время перед Азербайджаном стоит цель интегрирования в мировую экономическую систему и становления как активного субъекта этих отношений. Ее осуществление зависит от правильного управления и регулирования внешнеэкономических отношений. Только на этой основе возможно повысить роль Азербайджана в мировой системе, реализовать национальные интересы и обеспечить экономическую безопасность страны [1, с. 14]. Большое значение в изучении данной проблемы имеет использование мирового опыта регулирования ВЭД, таможенно-тарифных методов в реалиях Азербайджана.

Одной из существенных сторон экономической политики европейских стран является проведение правильной внешнеэкономической и таможенно-тарифной политики. Эта тенденция учитывается и Азербайджаном. Надо отметить, что в последние годы в республике были проведены кардинальные реформы в этом направлении.

Применение мер нетарифного регулирования позволяет выравнивать торговые и платежные балансы, более рационально распоряжаться иностранной валютой при остром ее недостатке для закупки за рубежом наиболее необходимых в стране товаров, мобилизовать валютные резервы для обслуживания внешнего долга страны. Меры нетарифного регулирования внешней торговли включают в себя:

- запрет на ввоз и вывоз отдельных товаров;
- разрешительную систему ввоза и вывоза отдельных товаров;
- лицензирование и квотирование экспорта и импорта;
- сертификацию некоторых товаров на безопасность и соответствие существующим госстандартам;

Запрещается ввоз на территорию Азербайджанской Республики товаров, которые:

- не соответствуют стандартам и требованиям, устанавливаемым законодательными актами Азербайджанской Республики;
- не имеют сертификата, маркировки или знака соответствия в случаях, предусмотренных законами и иными правовыми актами Азербайджанской Республики;
- запрещены к использованию как опасные потребительские товары;
- имеют дефекты, представляющие опасность для потребителей.

Национальные экономики во всех странах в определенной мере становятся открытыми, включаются в мировое разделение труда и международную конкуренцию. За последние годы объем мировой торговли растет быстрее, чем мировое производство, в составе торговли значительно повышается доля услуг, возрастает продажа объектов интеллектуальной собственности, устанавливается переток денежных средств между странами и в форме движения капитала, и в форме кредитов. Внешнеэкономические связи стали объективно обусловленными и превратились в важнейший фактор экономического роста. Во многих странах именно они определяют состояние национальной экономики, и эта тенденция в перспективе усилится. В системе органов государственного управления внешнеэкономической деятельностью особая роль отводится таможенной службе как наиболее динамично развивающейся, своевременно и качественно обслуживающей участников ВЭД. Являясь элементом системы правоохранительный вклад и в решение задач по борьбе с контрабандой, другими преступлениями, отнесенными ее компетенции, и с нарушением таможенных правил, т.е. защитой национальных экономических интересов страны.

Начиная с 1993 г. общий объем внешней торговли Азербайджана увеличивался устойчивыми темпами и в 1999 г. достиг 1962 млн долл. США, что на 24% больше по сравнению с 1993 г. Среднегодовой темп роста товарооборота составил примерно 3,5%, однако достигнут он был в основном за счет импорта. Если в период 1993–1999 гг. физический объем экспорта увеличился на 29,3 млн долл., то импорт увеличился на 104,5 млн долл. В период 2001–2005 гг. ситуация стала меняться в лучшую сторону. Так, в 2001 г. внешнеторговый оборот Азербайджана составил 3745,3 млн долл., в том числе импорт – 1431,1 млн долл., экспорт – 2314,2 млн долл.

В 2008 г. внешнеторговый оборот Азербайджанской Республики, достигнув максимальной величины 54926,0 млн долл., превысил внешнеторговый оборот 2007 г. на 366,8%. Рост оборота был обусловлен значительным увеличением экспорта (на 688,3%), в то время как импорт сократился на 20,4%. Внешнеторговой оборот в 2009 г. составил 20824,5 млн долл. и по сравнению с 2008 г. сократился на 62,1%, в импорте и экспорте сокращение составило 14,6 и 69,2% соответственно. В последующие два года наблюдается рост внешнеторгового оборота. Так, в 2010 г. внешнеторговый оборот составил 33 160,7 млн долл. и по сравнению с 2009 г. вырос на 59,2%, импорт – на 7,8%, экспорт 73,7%. В 2011 г. – 33,2, 47,8 и 29,5% соответственно. В 2012 и 2013 гг. наблюдалось незначительное снижение по сравнению с предыдущим годом. В 2012 г. это снижение составило 0,8, 1,1 и 0,7% соответственно. В 2013 г. наблюдалось снижение экспорта, которое незначительно отразилось на внешнеторговом обороте.

В национальный внешнеторговый и экономический интерес Азербайджана по отношению к другим государствам входит налаживание, расширение и укрепление связи с ВТО, что должно способствовать решению главного вопроса – вступлению их во Всемирную торговую организацию [2, с. 43]. Поэтому наиболее важными проблемами таможенно-тарифного регулирования внешнеторговых связей Азербайджанской Республики в современных условиях являются участие или же подготовка Азербайджана к вступлению в ВТО.

В этой связи заслуживают внимания подходы Европейского союза к таможенному обложению импорта товаров в целях защиты отечественного рынка. В частности, позитивный опыт ЕС подсказывает целесообразность применения дополнительных импортных сборов и таможенных пошлин в отношении тех ввозимых товаров,

производство которых осуществляется в Азербайджанской Республике в достаточных объемах, а именно: картофеля, льна, мяса, молочных продуктов, мебели, холодильников, ковровых покрытий и других товаров. Это позволило бы защитить перспективные сегменты отечественного рынка в условиях расширения внешнеэкономических связей. Самое же главное: такие меры совершенно не противоречат принципам ВТО. Присоединение Азербайджанской Республики к ВТО чрезвычайно важно, поскольку наша республика является небольшой страной с переходной и открытой экономикой, в значительной степени зависящей от внешнеторговых связей. Это делает ее экономику достаточно уязвимой перед напором глобального потока товаров и услуг. Безусловно, эти обстоятельства учитываются в продолжающемся длительном этапе консультаций и переговоров об условиях членства Азербайджанской Республики в ВТО. Отстаиваемые азербайджанской стороной на переговорах по тарифным уступкам вопросы начального и конечного их уровня являются одними из наиболее актуальных. По официальным данным, первичные условия, выдвигаемые к Азербайджанской Республике, предусматривают начальный и конечный уровни связывания тарифа по промышленным товарам соответственно в 14,3 и 9,8% против 5,8% в настоящее время [3, с. 347]. Иными словами, «коридор» для изменения импортного тарифа в рамках ставок связывания довольно широк. В таком случае выстраивание необходимой политики протекционистской защиты азербайджанских производителей в пределах «коридора» – уже, собственно, не вопрос, связанный именно с вступлением в ВТО, а проблема внутренней политики, которая на переходный период призвана четко увязать меры по защите отечественного производства с реальными программами азербайджанского бизнеса по повышению своей конкурентоспособности. Следовательно, необходимо активно задействовать весь арсенал методов структурного регулирования экономики и защиты национальных производителей, обладающих потенциалом роста конкурентоспособных производств, включая тарифные и нетарифные инструменты, адекватные меры макроэкономической и кредитной политик. Вместе с тем нельзя допускать поспешности в процессе вхождения в глобальные экономические организации и следует максимально использовать положительный эффект интегрирования в мировые товарные и финансовые рынки «за пределами» членства в ВТО. Обладая растущими валютными запасами и средствами нефтяного фонда, наращивая инвестиции во многие сферы экономики, Азербайджан имеет возможности проводить вполне самостоятельную, научно выверенную политику по регулированию внешнеторговой сферы на основе оптимального использования своих абсолютных и сравнительных преимуществ, создания условий для наращивания экспортного потенциала и повышения уровня конкурентоспособности конечной отечественной продукции. При этом степень защиты азербайджанских производителей тарифными инструментами в идеале должна быть такой, чтобы, с одной стороны, не препятствовать конкуренции, а с другой – обеспечить азербайджанским производителям временную передышку на период модернизации и реконструкции производства, а только затем и интеграции в ВТО.

Национальная экономика Азербайджана должна опираться на такие главные принципы, как либерализм, государственность, национальность, социальная направленность. Технические нормы и стандарты, ограничивающие влияние импортных товаров на внутренний рынок, считаются скрытыми протекционистскими средствами. Поэтому такие мероприятия в официальном порядке определяют административные и технические правила на использование некоторых товаров. Наравне с этим указанные мероприятия по сути своей создают фискальный или административный дискриминационный режим. Это укрепляет позиции отечественных производителей и защищает национальную экономику Азербайджана от воздействий иностранной конкуренции.

Курс экономики Азербайджана на импортную составляющую внешнеторгового оборота предполагает, на наш взгляд, решение трех проблем. Первая проблема – наполнение внутреннего рынка необходимыми товарами и защита конкурентоспособных национальных товаропроизводителей. В целях обеспечения закупки у иностранных субъектов товаров и ввоза их на территорию Азербайджана, правительством и Государственным таможенным комитетом республики был принят ряд важных решений. В частности, определен перечень документов для предоставления таможенным органам на ведение импортных операций. В их числе: заключенный контракт (декларация импорта); грузовая таможенная декларация; инвойс, т.е. документ, подтверждающий товарную стоимость импортируемой продукции; соответствующее решение министерств и ведомств, при импорте специфической продукции; дорожно-транспортные документы; сертификат происхождения товара; сертификат качества товара [4, с. 48].

Без всякого сомнения, повышение эффективности внешнеторговой связи является результатом действия комплекса внешних и внутренних факторов, влияющих на условия международного обмена, среди которых можно выделить: глубину степени международного разделения труда и процессов торгово-экономической интеграции стран и регионов, использование достижений современной научно-технической революции для формирования торгово-экономической инфраструктуры, развитие банковской системы страны и степень ее интеграции, использование эффективных средств и инструментов расчета по внешнеторговым операциям, ускорение рыночных реформ, обеспечивающих развитие конкурентоспособных экспортных отраслей, разумный протекционизм и географическая диверсификация экспортно-импортных операций.

Список использованных источников:

1. Гасанов А.М. Интеграция Азербайджана в глобальную экономику. Баку, 2008.
2. Гянджиев Г.А. Международные экономические отношения: современное состояние и проблемы развития. Баку, 2013.
3. Большая экономическая энциклопедия / под ред. акад. З.А. Самедзаде. Баку, 2012. Т. 1.
4. Салимзаде Н.М. Нетарифные методы и их влияния на внешнеторговые связи // Международное право и проблемы интеграции. 2013. № 4.

РОЛЬ ПАРЛАМЕНТСКОГО КОНТРОЛЯ В СИСТЕМЕ ПУБЛИЧНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Процессы, происходящие в рамках реализации модели вертикали власти, в том числе создание партии «Единая Россия» и обеспечение ей абсолютного большинства в нижней палате парламента, положительная динамика нормотворческой деятельности Правительства России, свидетельствуют об укреплении исполнительной власти. На этом фоне правоведа все чаще поднимают вопрос о необходимости «правового ограничения исполнительной власти и формирования институтов парламентской ответственности правительства» [16]. Парламентский контроль является одним из эффективных инструментов обеспечения баланса между ветвями власти. По мнению Монтескье, «законодательная власть не вправе “останавливать” требующую быстрых решений деятельность исполнительных органов, но она полномочна контролировать, каким образом приводятся в исполнение созданные ею законы, и правительство обязано давать отчет парламенту о своем управлении» [14].

Анализ работ зарубежных и отечественных исследователей позволяет констатировать отсутствие в мировой практике государственного управления устойчивой дефиниции понятия «парламентский контроль». На уровне теоретической дискуссии имеются разночтения в отношении объектов парламентского контроля. Чаще всего объектом парламентского контроля считаются действия органов исполнительной власти и их должностных лиц, что, на наш взгляд, является логичным следствием принципа разделения власти. В большинстве развитых стран особое место в системе парламентского контроля занимает бюджетный и финансовый контроль, а также регулируются контрольные функции парламента в отношении спецслужб. В целом, по утверждению экспертов, в зарубежном законодательстве нет каких-либо ограничений по объектам контроля [13].

Являясь элементом системы сдержек и противовесов, парламентский контроль предполагается Конституцией России, но прямо ею не регулируется. Некоторые формы парламентского контроля установлены федеральными конституционными и федеральными законами, детализированы в регламентах Государственной Думы и Совета Федерации Федерального Собрания. Так, Федеральный конституционный закон от 17.12.1997 г. № 2-ФКЗ «О Правительстве Российской Федерации» регулирует общие рамки таких форм парламентского контроля, как: доверие, недоверие и отказ в доверии правительству; запросы членов Совета Федерации и депутатов Государственной Думы и пр. [3]. Согласно п. 2 ст. 32 федерального конституционного закона от 26.02.1997 г. № 1-ФКЗ Уполномоченный по правам человека в России вправе обратиться в нижнюю палату парламента с предложением о создании парламентской комиссии по расследованию фактов и обстоятельств, послуживших основанием для проведения парламентского расследования [4]. Развитию практики парламентского контроля послужило принятие Федерального закона от 27.12.2005 г. № 196-ФЗ «О парламентском расследовании Федерального Собрания Российской Федерации» [6]. Следствием разработки региональных законов о парламентских расследованиях стала потребность в формировании единого толкования и подходов к реализации парламентского контроля в целом.

В качестве инструмента правового ограничения высшего исполнительного органа, с одной стороны, и формирования института парламентской ответственности – с другой, законом Российской Федерации от 30 декабря 2008 г. о поправке к Конституции России Государственная Дума получила контрольные полномочия в отношении Правительства России [2]. На практике данная норма выражается в ежегодном заслушивании отчетов Председателя Правительства РФ о деятельности этого органа, в том числе по вопросам, поставленным Думой.

Таким образом, правовое регулирование мероприятий по осуществлению парламентского контроля имеет фрагментарный характер. По устоявшемуся в российском правосознании мнению, наиболее эффективным решением такого рода проблемы является принятие отраслевого федерального закона. Цели, принципы, субъекты и формы парламентского контроля определил Федеральный закон от 07.05.2013 г. № 77-ФЗ «О парламентском контроле». Однако принятие закона оставило открытыми вопросы методологии парламентского контроля: во-первых, закон не содержит определения парламентского контроля, во-вторых, не устанавливает четких контуров в отношении объектов и предмета парламентского контроля. Статья 1 закона трактует предмет регулирования через парламентский контроль, а именно как «общественные отношения, связанные с осуществлением... парламентского контроля на основе Конституции Российской Федерации...» [5]. Отсутствие в законе перечня объектов парламентского контроля провоцирует дискуссию о том, возможен ли этот вид государственного контроля в отношении действий Президента России, его администрации, органов прокуратуры, органов дознания и пр. К примеру, в законе о парламентском расследовании, являющемся формой парламентского контроля, установлено, что его действие не распространяется на деятельность Президента России, деятельность судов по осуществлению правосудия, деятельность органов дознания и предварительного следствия, осуществляемой ими в соответствии с уголовно-процессуальным законодательством [6].

Вывод об объектах парламентского контроля можно сделать на основе анализа закрытого перечня форм контроля, включающего восемнадцать позиций. В соответствии со ст. 5 к объектам парламентского контроля относятся: Правительство России, руководители и должностные лица федеральных органов исполнительной власти (п. 1, 3, 9, 16), Центральный банк России (п. 4, 5, 6), Счетная палата России (п. 11, 12), Уполномоченный

по правам человека в России (п. 13), Генеральный прокурор России (п. 10, 16), Председатель Центральной избирательной комиссии России (п. 10), руководители иных федеральных государственных органов, государственных внебюджетных фондов России (п. 9 ст. 5). Значительное расширение перечня объектов парламентского контроля вытекает из таких форм, как парламентский запрос, парламентские слушания. В соответствии со ст. 8 «Парламентский запрос, депутатский запрос» закона от 07.05.2013 г. № 77-ФЗ объектами контроля являются также органы государственной власти субъектов России, органы местного самоуправления и их должностные лица. Стоит отметить, что перечень должностных лиц – адресатов парламентского запроса в содержании анализируемого закона более узкий, нежели в ст. 13 Федерального закона от 08.05.1994 г. № 3-ФЗ «О статусе члена Совета Федерации и статусе депутата Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации». В соответствии с последним к объектам парламентского контроля также относятся: Председатель Следственного комитета России, Председатель Центральной избирательной комиссии России, председатели других избирательных комиссий, председатели комиссий референдума [7]. Нет ясности с объектами контроля при проведении парламентских слушаний и мероприятий по осуществлению парламентского контроля в сфере бюджетных правоотношений. Таким образом, из норм анализируемого закона формируется широкий перечень объектов парламентского контроля, охватывающий все уровни публичной власти, но однозначности в этом вопросе по-прежнему нет.

Как отмечает Л.И. Авдеева, в системе управления предназначение контроля состоит в своевременном фиксировании отклонения от нормы и внесении корректив в сложившуюся ситуацию [11]. Можно дополнить это утверждение такими функциями контроля, как разработка мер по недопущению нарушений в дальнейшем и привлечение к ответственности лиц, допустивших нарушения. Парламентский контроль отличается от иных видов государственного контроля, ввиду того что ему не присущ полный набор указанных функций. Парламентский контроль в большей степени носит политический, нежели административный характер. Об этом свидетельствует содержание правовых актов, регулирующих контроль в системе исполнительной власти и парламентский контроль. Применительно к деятельности органов исполнительной власти правовые акты четко фиксируют участников, сроки, последовательность и результаты контрольных мероприятий. В отношении системы парламентского контроля такой четкости нет.

Рассмотрим реализацию такой формы парламентского контроля, как заслушивание Государственной Думой ежегодных отчетов Правительства России о результатах его деятельности. Закон от 07.05.2013 г. № 77-ФЗ данную форму не детализирует. Статья 40.1 Федерального конституционного закона от 17.12.1997 г. № 2-ФКЗ «О Правительстве Российской Федерации» носит отсылочный характер. Регламент Правительства России не устанавливает требований к процедуре подготовке ежегодного отчета. Регламентом Государственной Думы Федерального Собрания определяется общий ход процесса рассмотрения отчета. Политический характер парламентского контроля в этом случае мы усматриваем в следующем. Во-первых, не определено, в отношении какой нормы должна оцениваться деятельность Правительства. Вероятно, сопоставление может проводиться с планом работы высшего исполнительного органа на год, однако к утверждению такого плана нижняя палата парламента никакого отношения не имеет. Во-вторых, процедура контроля не предусматривает фиксации результата контроля. В соответствии с п. 3 ст. 154.3 Регламента Государственной Думы, «по итогам рассмотрения ежегодного отчета Правительства Российской Федерации о результатах его деятельности Государственная Дума вправе принять постановление» [8]. Следовательно, принятие постановления является правом, но не обязанностью. Государственная Дума не выносит решения об утверждении или не утверждении отчета Председателя Правительства (что буквально могло быть установлено в форме голосования). В-третьих, анализируемая форма контроля не предусматривает прямой ответственности Председателя Правительства. Политический характер формы парламентского контроля заложен уже в самом названии – «Заслушивание ежегодных отчетов...».

Формальный характер процедуры заслушивания ежегодных отчетов Правительства России очевиден и для депутатского корпуса. В 2010 г. в выступлении Г.А. Зюганова по отчету правительства в Государственной Думе было отмечено: «...При этом, учитывая, что Государственная Дума мало влияет и на курс правительства, и на решения премьера, рассматриваю этот отчет, скорее, как информацию и как повод для самого серьезного анализа и нынешнего состояния России, и перспектив развития страны» [12]. Стоит отметить, что в отношении сущности данной формы парламентского контроля происходят некоторые положительные изменения. В частности, в 2015 г. по итогам обсуждения отчета в Государственной Думе Правительством России были сформулированы поручения федеральным министерствам и иным федеральным органам исполнительной власти. Документ содержал 8 пунктов, а поручение выглядело следующим образом: «Минсельхозу России (А.Н. Ткачёву) и Минфину России (А.Г. Силуанову) подготовить совместно с субъектами Российской Федерации предложения об упрощении порядка доведения средств Правительство Российской Федерации государственной поддержки до сельскохозяйственных товаропроизводителей и представить в Правительство Российской Федерации в срок до 20 июня 2015 года» [15].

При формировании концепции законопроекта о парламентском контроле учитывался зарубежный опыт взаимоотношений парламента с иными высшими органами государственной власти, а значит, заимствован подход к определению сущности и форм парламентского контроля. В то же время не все формы, установленные законом от 07.05.2013 г. № 77-ФЗ, логичны и равноценны по результатам. Так, пункт 4 («рассмотрение Государственной Думой годовых отчетов Центрального банка России и принятие решений по ним») и пункт 5 («заслушивание докладов Председателя Центрального банка России о деятельности Центрального банка России при представлении годового отчета и основных направлений единой государственной денежно-

кредитной политики») ст. 5 данного закона соотносятся как часть и целое. Достаточность установления одной формы парламентского контроля, а именно «рассмотрение годовых отчетов...», определяется пунктом 4 ст. 173 Регламента Государственной Думы – «при рассмотрении годового отчета Банка России Государственная Дума заслушивает доклад Председателя Центрального банка России о деятельности Банка России» [8]. Определенные сомнения вызывает форма парламентского контроля, закрепленная п. 16 ст. 5 – «приглашение членов Правительства Российской Федерации и иных должностных лиц на заседания комитетов и комиссий палат Федерального Собрания Российской Федерации». Процедура такой формы контроля не устанавливается регламентами палат парламента.

В качестве положительного момента отметим наличие в регламенте Совета Федерации Федерального Собрания отдельной главы, посвященной участию в осуществлении парламентского контроля. Здесь в соответствии с законом от 07.05.2013 г. № 77-ФЗ перечислены формы парламентского контроля и определены решения Совета Федерации по результатам проведения мероприятий парламентского контроля. В соответствии с действующим законодательством закреплена обязанность органов власти, организаций и должностных лиц рассматривать предложения Совета Федерации и в установленный срок уведомлять палату о результатах их рассмотрения (п. 2 ст. 76) [9]. Такой подход целесообразно использовать в практике организации работы Государственной Думы.

Проведенный анализ свидетельствует об отсутствии в современной науке и практике публичного управления четкого представления о содержании парламентского контроля. Шесть из восьми вопросов ведения Государственной Думы, закрепленных в ст. 103 Конституции России, законом от 07.05.2013 г. № 77-ФЗ отнесены к формам парламентского контроля. При этом назначение состава Счетной палаты России определено как форма контроля парламента, а назначения иных должностных лиц, в том числе судей высших судов не включены в перечень форм парламентского контроля. На наш взгляд, необходимо переосмысление роли и содержания парламентского контроля, которое сочетало бы в себе две его характеристики – как элемента системы сдержек и противовесов и как инструмента публичного управления. Важно также четко определить последствия реализации каждой законодательно установленной формы.

Список использованных источников:

1. Конституция Российской Федерации. Принята всенародным голосованием 12.12.1993 г. (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 г. № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 г. № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 г. № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 г. № 11-ФКЗ) // Официальный интернет-портал правовой информации. URL: <http://www.pravo.gov.ru> (дата обращения: 01.08.2014).
2. О контрольных полномочиях Государственной Думы в отношении Правительства Российской Федерации: Закон РФ о поправке к Конституции РФ от 30.12.2008 г. № 7-ФКЗ // СЗ РФ. 2009. № 1. Ст. 2.
3. О Правительстве Российской Федерации: Федеральный конституционный закон от 17.12.1997 г. № 2-ФКЗ (в ред. от 23.05.2015 г.) // Российская газета. 1997. 23 дек.; Официальный интернет-портал правовой информации. URL: <http://www.pravo.gov.ru> (дата обращения: 14.12.2015).
4. Об Уполномоченном по правам человека в Российской Федерации: Федеральный конституционный закон от 26.02.1997 г. № 1-ФКЗ (в ред. от 23.05.2015 г.) // СЗ РФ. 1997. № 9. Ст. 1011.
5. О парламентском контроле: Федеральный закон от 07.05.2013 г. № 77-ФЗ (в ред. от 04.11.2014 г.) // СЗ РФ. 2013. № 19. Ст. 2304.
6. О парламентском расследовании Федерального Собрания Российской Федерации: Федеральный закон от 27.12.2005 г. № 196-ФЗ (в ред. от 7.05.2013 г.) // Российская газета. 2005. 29 дек.
7. О статусе члена Совета Федерации и депутата Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации: Федеральный закон от 08.05.1994 г. № 3-ФЗ (с изм. от 14.12.2015 г.) // СЗ РФ. 1994. № 2. Ст. 74, Официальный интернет-портал правовой информации. URL: <http://www.pravo.gov.ru> (дата обращения: 04.11.2015).
8. О регламенте Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации: постановление Государственной Думы от 22 января 1998 г. № 2134-П ГД (в ред. 16.06.2015 г.) // Сайт Государственной Думы Федерального Собрания. URL: <http://www.duma.gov.ru/about/regulations/> (дата обращения: 06.01.2016).
9. О регламенте Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации: постановление Совета Федерации от 30.01.2002 г. № 33-СФ (в ред. от 25.12.2015 г. № 607-СФ) // Официальный сайт Совета Федерации Федерального Собрания. URL: <http://www.council.gov.ru/about/regulations/> (дата обращения: 06.01.2015).
10. О регламенте Правительства Российской Федерации: постановление Правительства Российской Федерации от 01.06.2004 г. № 260 (в ред. от 07.12.2015 г.) // СЗ РФ. 2004. № 23. Ст. 2313.
11. Авдеева Л.И. Менеджмент организации: теория и практика. М., 2002.
12. Выступление Г.А. Зюганова по отчету правительства в Госдуме. URL: <http://www.politpros.com/events/338/> (дата обращения: 06.01.2016).
13. Зарубежный опыт организации парламентского контроля. Аналитический вестник. М.: Аппарат Государственной Думы, 2009 // База информационно-аналитических материалов Государственной Думы. URL: <http://iam.duma.gov.ru/node/8/4635/16423> (дата обращения: 05.01.2016).
14. Монтескье о разделении властей // Информационный портал «Большая библиотека». URL: http://www.e-ng.ru/politologiya/monteske_o_razdelenii_vlastej.html (дата обращения: 08.01.2016).
15. Официальный сайт Правительства России. URL: <http://government.ru/orders/18028/> (дата обращения: 08.01.2016).
16. Яценко О.В. Парламентский контроль в России как фактор формирования правового государства и гражданского общества // Вестник Таганрогского института управления и экономики. 2010. № 1.

С.В. Генералова,
доктор экономических наук, профессор,
Поволжский институт управления им. П.А. Столыпина (филиал)
РАНХиГС при Президенте РФ, Россия

В.А. Щербаков,
доктор технических наук, профессор,
Саратовский социально-экономический институт (филиал)
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

А.С. Воронов
аспирант,
Институт аграрных проблем РАН, Россия

НОВОЕ КАЧЕСТВО СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ГЕОПОЛИТИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

На современном этапе в условиях геополитической нестабильности основной целью стратегического планирования развития национальной экономики должно стать повышение ее конкурентоспособности на основе оптимального использования имеющихся у государства ресурсов для выведения экономики на инновационный путь развития, проведения модернизации и новой индустриализации.

Согласно Федеральному закону № 172-ФЗ от 28 июня 2014 г. «О стратегическом планировании в Российской Федерации» под стратегическим планированием следует понимать деятельность участников стратегического планирования по целеполаганию, прогнозированию, планированию и программированию социально-экономического развития Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, отраслей экономики и сфер государственного и муниципального управления, обеспечения национальной безопасности Российской Федерации, направленная на решение задач устойчивого социально-экономического развития Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований и обеспечение национальной безопасности Российской Федерации.

Методология стратегического планирования предусматривает наличие системы средне- и долгосрочных прогнозов, планов и программ социально-экономического развития [1].

При разработке стратегии развития национальной экономики в настоящее время необходимо провести оценку внутренних и внешних условий экономического роста, тенденций, закономерностей, диспропорций и дисбалансов в экономике.

В аналитическую работу целесообразно включить оценку конкурентоспособности национальной экономики, основанную на определении характеризующих ее индикаторов. Индикаторы конкурентоспособности показывают степень достижения определенных критериев развития экономики и рассчитываются путем соотношения фактически достигнутых показателей к их критериальному уровню (в %). Чем ближе значение индикатора к 100%, тем выше конкурентоспособность национальной экономики.

Для индикаторной оценки конкурентоспособности экономики необходимо, во-первых, сформировать систему показателей конкурентоспособности, во-вторых, определить критериальный уровень каждого показателя и, в-третьих, произвести расчет индикаторов конкурентоспособности.

Оценка конкурентоспособности российской экономики по выбранным наиболее значимым критериям показала следующие результаты:

- индикатор доли инновационно активных предприятий – 25%;
- индикатор объема отгруженной инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции – 59%;
- индикатор доли продукции обрабатывающей промышленности в экспорте – 46%;
- индикатор доли новых видов продукции в общем объеме машиностроительной продукции – 37%;
- индикатор расходов на научные исследования – 50%;
- индикатор среднегодового прироста производительности труда – 50%;
- индикатор удельного веса российской высокотехнологической продукции на мировом рынке – 10%;
- индикатор доли интеллектуальной продукции в стоимости бизнеса – 40%.

Как показывают расчеты, ни один из индикаторов не достиг своего максимального значения. Особенно низкие значения получены по таким показателям, как доля инновационно активных предприятий, доля новых видов продукции в общем объеме машиностроительной продукции, удельный вес российской высокотехнологической продукции на мировом рынке, что свидетельствует о низком инновационном уровне развития экономики.

С учетом проведенного анализа должны быть определены основные пути экономического развития, направленные на вывод национальной экономики на траекторию быстрого и устойчивого роста.

К таким направлениям развития можно отнести:

- улучшение состояния инвестиционного сектора, прежде всего станкостроения, приборостроения, электронной промышленности;
- повышение научно-технического потенциала путем увеличения финансирования НИОКР с одновременным совершенствованием механизма эффективного использования выделенных средств;

- устранение нарастающего технологического отставания в ключевых направлениях роста нового технологического уклада (нано-, биоинженерные и информационные технологии);

- преодоление чрезмерной зависимости от импорта техники и технологий в стратегически значимых отраслях (агропромышленном комплексе, фармацевтической, авиационной и др. отраслях промышленности) [2]. Для преодоления критической внешней зависимости российской экономики от импорта техники и технологий в настоящее время в систему стратегического планирования развития экономики необходимо включить основные направления импортозамещения. Эффективная реализация программы импортозамещения трудновыполнима без программы диверсификации национальной экономики, направленной на расширение ассортимента выпускаемой отечественной продукции, преодоление монокультурной направленности производства.

В системе стратегического планирования особое внимание должно уделяться координации работы всех участников стратегического планирования по выбору приоритетных направлений развития, постановке целей и выбору путей и способов их достижения.

Важными факторами достижения поставленных стратегических целей являются:

- своевременное формирование документов стратегического планирования ускоренного экономического развития;
- координация действий участников стратегического планирования по эффективной реализации намеченных мероприятий, предусмотренных документами стратегического планирования в области ускоренного экономического развития;
- научно-техническое, информационное, ресурсное и кадровое обеспечение реализации документов стратегического планирования;
- организация мониторинга и контроля реализации документов стратегического планирования.

Важным условием эффективной реализации стратегии будет являться совершенствование механизма ответственности всех участников стратегического планирования за своевременное выполнение мероприятий, предусмотренных документами стратегического планирования.

Список использованных источников:

1. Федеральный закон Российской Федерации от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации».
2. Российская экономическая модель: динамика и контексты / под общ. ред. А.И. Трубилина, В.И. Гайдука. Краснодар, 2013.

С.И. Гумбатова,

преподаватель,

Азербайджанский государственный экономический университет,

докторант,

Азербайджанский научно-исследовательский институт экономики

и организации сельского хозяйства, Азербайджан

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И МИРОВОЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЙ РЫНОК

Одной из самых поразительных особенностей экономического развития современности является относительное снижение сельского хозяйства в развивающихся странах. Также характерны рост накопления капитала и индустриализация, экспортно-ориентированный бум в других секторах, продолжительный рост иностранной помощи, а также ослабление международной конкурентоспособности аграрного сектора в этих странах. Изменения в структуре потребления, в том числе медленный рост потребления сельскохозяйственных продуктов, а в странах со средним уровнем дохода переход от зерновых и других основных продуктов питания к мясопродуктам и плодоовощной продукции также изменяют чистую торговую позицию в этих странах. Тем не менее снижение или повышение продовольственной самообеспеченности и чистого экспорта сельскохозяйственной продукции во многом зависит от роста производительности труда в сельском хозяйстве по сравнению с производительностью труда в несельскохозяйственном производстве, а также от правительственной помощи фермерам.

В прошлом с ростом доходов на душу населения экономическая политика в этих странах постепенно изменялась в пользу других секторов. Кроме того, исследования показывают, что в глобальном масштабе рост производительности был выше в аграрном секторе, чем в других секторах [2; 4].

Дополнительно влияние на торговлю сельскохозяйственной продукцией оказывало ускорение глобализации за последние четверть века, что характеризовалось:

- снижением в расходах приграничной торговли сельскохозяйственных и других продуктов;
- снижением в транспортных расходах крупногабаритных и скоропортящихся продуктов на большие расстояния;
- развитием информационно-коммуникационных технологий (ИКТ);
- сокращением государственного воздействия на развитие торговли сельскохозяйственной продукцией.

Эти процессы повысили экономический рост и снизили масштабы и уровень нищеты на глобальном уровне. В процессе глобализации изменились сельскохозяйственное производство, потребление и, следовательно, структуры торговли.

По регионам мира отмечаются большие различия по следующим параметрам: доля сельского хозяйства в ВВП и занятости, площадь пахотных земель и запасы пресной воды, капитал на одного работника, наличие современных сельскохозяйственных и несельскохозяйственных технологий. По мнению исследователей, соответствующие показатели сельскохозяйственных сравнительных преимуществ трудно собрать воедино, так как влияние государства на продовольственные рынки является очень обширным. Таким образом, доля сектора в экспорте страны по отношению к среднемировой или даже чистый экспорт как отношение экспорта и импорта первичных сельскохозяйственных продуктов не совсем точно отражает сравнительное преимущество [6].

Ключевым моментом, определяющим различия сельскохозяйственных сравнительных преимуществ по странам, является относительная обеспеченность факторами, которые могут существенно измениться по мере роста экономики. Различия технологий могут также оказывать влияние на предложения и сохраняться в течение длительного времени, если правительства продолжат инвестиции в сельскохозяйственные исследования и разработки. Что касается различий в сфере спроса, то они гораздо менее важны в долгосрочной перспективе. Тем не менее у потребителей при переходе от низкого к высокому уровню доходов отмечаются изменения в предпочтениях, что может повлиять на сравнительные преимущества в сельскохозяйственном секторе.

Простейшую модель, отражающую изменения в обеспеченности факторами производства в растущей мировой экономике, представил Е. Лимер [5]. Его модель имеет всего три производственных фактора: природные ресурсы, рабочее время и произведенный капитал (навыки и технологии, доступные в каждой стране). Чем выше фонд страны природных ресурсов по отношению к двум другим факторам по сравнению со среднемировым, тем сильнее ее сравнительное преимущество первичных продуктов. Это касается не только пищевых и сельскохозяйственных продуктов, но и природных ресурсов, каковыми являются сельскохозяйственные земли и воды. Но, если страна имеет ресурсы, которые могут быть использованы через добычу (например, полезные ископаемые, энергетическое сырье или природные леса), то изменения в рентабельности такой добычи также влияют на сельскохозяйственные сравнительные преимущества. Как правило, бум добычи или устойчивый приток иностранной помощи будут уменьшать сельскохозяйственное сравнительное преимущество страны [2]. Тем не менее, если бум был обусловлен всплеском цены на несельскохозяйственные товары на мировом рынке (а не открытием и добычей новых месторождений полезных ископаемых или новой технологии), и продукты, цена которых имеет сельскохозяйственный заменитель, то производители этой продукции также могут извлечь выгоду, как, например, в отношении биотоплива.

Помимо случайных факторов, вроде бумов горнодобычи, устойчивый экономический рост связан, как правило, с ростом произведенного капитала (в том числе доступных технологий) на одного работника. Таким образом, рейтинг страны в соответствии с ее сельскохозяйственными сравнительными преимуществами коррелирует с соотношением «сельхозугодия/труд», в то время как их капиталоемкость производства сельскохозяйственной продукции коррелирует с соотношением «капитал/труд». Кроме показателя индекса ВВП на душу населения индекс пахотных земель и пресной воды на душу населения тоже имеет большое значение.

Темпы роста мировой торговли сельскохозяйственной продукцией гораздо медленнее, чем темпы роста торговли другими продуктами. До 1960-х гг. сельскохозяйственные продукты составляли более 30% всей торговли товарами в мире, но с начала XXI в. их доля составила в среднем менее 9% [7].

Доля сельского хозяйства в мировом ВВП также снизилась. Более адекватным показателем сельскохозяйственной глобализации стало уменьшение на международном уровне доли сельскохозяйственной и пищевой продукции в потреблении.

Анализ экспортной ориентации в зависимости от импорта и самодостаточности в мировом сельскохозяйственном производстве в 1961–2004 гг. показывает, что в течение пяти десятилетий снижение экспорта сельскохозяйственной продукции из Африки и сельскохозяйственной самообеспеченности региона составило от 120 до 105%. Однако нужно иметь в виду, что это произошло отчасти благодаря меняющимся сравнительным преимуществам региона. Такое изменение сравнительных преимуществ может быть:

- из-за бума в других секторах экономики африканских стран, например из-за открытия, эксплуатации и вывоза продукции горнодобывающей промышленности;
- из-за больших сумм иностранной помощи, поступающих в регион;
- из-за того, что вышеперечисленные факторы позволяют укрепить валюту страны и тем самым сделать их фермеров менее конкурентоспособным на международных рынках.

Еще одним возможным объяснением является быстрый рост производительности в сельском хозяйстве по сравнению с производительностью несельскохозяйственного сектора в остальной части мира, что согласуется с относительно медленным ростом урожайности в Африке [1]. Было обнаружено, что рост производительности земли между 1961 и 2005 гг. увеличился в Африке лишь 2,19% в год по сравнению с 2,72% во всех остальных развивающихся странах, а отставание в росте производительности сельскохозяйственного труда было еще больше (0,76% для Африки против 1,93% в год для всех развивающихся стран).

В дополнение к правительственным торговым барьерам, существуют естественные торговые барьеры: транспортные, информационные и коммуникационные издержки. Транспортировка сельскохозяйственных продуктов на большие расстояния обходится очень дорого, особенно если они являются скоропортящимися. По этим причинам цены на продукты питания могут существенно меняться в зависимости от сезона и территории.

Стандартным показателем интеграции является соотношение торговли к ВВП. Объемы торговли товарами в течение многих столетий выросли быстрее, чем выпуск продукции для всех периодов (кроме периода между двумя мировыми войнами). Особенно большим был разрыв в 1990-х гг. [6]. Доля экспорта товаров в мировом ВВП составляла в 1913 г. лишь 1%, в 1920 г. – 5%, в 1970 г. – 8% в ценах 1990 г. Между

1975–1979 гг. и 2000–2004 гг., однако доля всех товаров и услуг экспорта как доля мирового ВВП выросла с 19 до 26% [7].

Воздействие глобализации на страны неодинаково. Между 1980–1984 гг. и 2000–2004 гг. доля непродовольственных товаров в объеме экспорта товаров выросла с чуть более 1/4 до почти 2/3 для стран со средним уровнем дохода. А доля продуктов питания перерабатывающих отраслей в стоимости продуктов питания и экспорта сельскохозяйственной продукции за этот период выросла с 54 до 69% для стран с высоким доходом (СВД) и с 49 до 67% в странах Азии [7].

Кроме экономического роста и снижения торговых издержек торговля сельскохозяйственной продукцией сильно зависит от политики правительств разных стран. С 1950 г. мировое сельское хозяйство характеризуется сохранением высокой защиты сельскохозяйственного производства в развитых странах, антисельскохозяйственных и антиторговой политики развивающихся стран. В обеих категориях стран наблюдается тенденция использования торговых мер для стабилизации своих внутренних продовольственных рынков. Тем самым они усугубляют колебания цен на международном рынке. Эти меры не только крайне неэффективны, но также отрицательно влияют на глобальное неравенство и бедность. В заключение можно сказать, что подавляющее большинство бедных домохозяйств в мире в настоящее время прямо или косвенно зависит от сельского хозяйства.

Список использованных источников:

1. *Alston J.M., Beddow J.M., Pardey P.G. (2009) A Mendel versus Malthus: research, productivity and food prices in the long run. Staff Paper P09-1. Department of Applied Economics, University of Minnesota, St Paul, MN, revised September.*
2. *Anderson K. (ed.) (2009) Distortions to agricultural incentives: a global perspective, 1955–2007. London, UK: Palgrave Macmillan; Washington, DC: World Bank.*
3. *Corden W.M. (1984) Booming sector and Dutch disease economics: survey and consolidation. Oxf. Econ. Pap. 36, 359–380.*
4. *Martin W., Mitra D. (2001) Productivity growth and convergence in agriculture and manufacturing. Econ. Dev. Cultur. Change 49, 403–423.*
5. *Leamer E.E. (1987) Paths of development in the three-factor, n-good general equilibrium model. J. Polit. Econ. 95, 961–999.*
6. *Maddison A. (2001) The world economy: a millennium perspective. Paris: Development Centre Studies, OECD.*
7. *Sandri D., Valenzuela E., Anderson K. (2007) Economic and trade indicators, 1960 to 2004. Agricultural Distortions Working Paper 02, World Bank, Washington, DC. See.*

Р.А. Дикарев,

студент,

Саратовский социально-экономический институт (филиал)

РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

Л.Л. Аверьянова,

студентка,

Саратовский социально-экономический институт (филиал)

РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

А.С. Лобанова,

студентка,

Саратовский социально-экономический институт (филиал)

РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

НЕОБХОДИМОСТЬ АУТСОРСИНГА В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

Сегодня нет такой отрасли и сферы жизни общества, которую бы не затронул экономический кризис. Однако не стоит расценивать кризисные явления только как негативный фактор влияния на мировую экономику. Существует и ряд положительных моментов в сложившемся климате экономического кризиса, в числе которых реализация новых стратегий, ускорение процессов внутриорганизационных изменений и, конечно же, новые преимущества после кризиса. Тем не менее глава Сбербанка расценил происходящее на банковском рынке как самый масштабный кризис за последние 20 лет [2]. Так, например, по данным ЦБ РФ, к 1 ноября 2015 г. в общем объеме ссуд, предоставленных российскими банками физическим лицам, доля ссуд с платежами, просроченными более чем на 90 дней, выросла до 10,8%. Общий размер таких ссуд в ЦБ оценивают в 1,114 трлн руб. Стоит заметить, что кризис такой тяжести в банковской сфере не наблюдался никогда [3].

Чтобы сохранить свои позиции на рынке и «выжить» в нынешних условиях разворачивающегося тяжелейшего банковского кризиса, кредитным организациям России необходимо полностью пересмотреть и изменить все свои стратегические планы. Однако в условиях резко возросшей неопределенности и волатильности банкам будет довольно непросто определить свою стратегию долгосрочного развития. Тем не менее существуют различные инструменты, которые способствуют эффективной деятельности банков даже в сложившихся кризисных условиях. Кроме того, использование современных способов организации бизнес-процессов также гарантирует развитие банков и укрепит их позиции на рынке. В банковской сфере за последнее время наметилась тенденция использования одного из таких способов – аутсорсинга.

Банковский аутсорсинг – это процесс полной или частичной передачи некоторых полномочий и функций организации, выступающей исполнителем отдельных услуг или бизнес-процесса в целом. Включение в технологический процесс банка какой-либо аутсорсинговой организации позволяет банку модифицировать существующие и создавать новые кредитные технологии [1, с. 297].

Базельский комитет по банковскому надзору сформировал в своей работе «Outsourcing in Financial Services» [4] перечень работ и услуг, передаваемых на аутсорсинг в кредитных организациях, который включает в себя такие услуги, как, например, маркетинг, логистика, ремонтные работы, бухгалтерский учет и т.д.

Каковы же преимущества банковского аутсорсинга? Для начала стоит отметить, что их принято делить на два вида: стратегические и технические преимущества.

К стратегическим преимуществам относятся следующие факторы:

- 1) быстрая реакция на изменения во внешней и внутренней среде;
- 2) сокращение транзакционных издержек;
- 3) возможность получения дополнительной прибыли в случае создания собственного «стороннего предприятия»;
- 4) возможность для банка перенимать опыт своего поставщика услуг;
- 5) надежность и стабильность поставок услуг аутсорсинговых компаний.

Использование аутсорсинга также способствует улучшению экономических показателей акционерных банков, а следовательно, повышает их инвестиционную привлекательность. Действительно, зачастую многие инвесторы принимают инвестиционные решения, руководствуясь рядом формальных критериев и показателей, как, например, удельный доход на работника, который можно существенно увеличить за счет сокращения персонала и передачи ряда функций на аутсорсинг.

Что касается технологических преимуществ, то они представлены следующими аспектами:

- 1) отсутствие необходимости в расширении штата банка;
- 2) улучшение качества и спектра предоставляемых услуг;
- 3) снижение расходов на оборудование рабочих мест сотрудников банка;
- 4) внедрение передовых технологий.

Следует более подробно рассмотреть, насколько эффективно применение аутсорсинга в банковской сфере. Почти на всех этапах процесса банковского кредитования существует возможность передачи части кредитных бизнес-процессов банка на аутсорсинг различным организациям, будь то этапы подготовительной работы с клиентами-заемщиками, управление ссудной задолженностью или залоговой массой по ссуде. Именно управление залоговой массой по ссуде на сегодняшний день является одним из ключевых и стратегических направлений банковского аутсорсинга [1, с. 298].

Банки приняли во внимание все последствия предыдущего кризиса, когда, пренебрегая адекватными методами оценки залога, они стали крупнейшими собственниками имущества по всей стране, управлять которым они, естественно, не в состоянии. Таким образом, передача работы с залогами аутсорсинговой компании, которая специализируется на мониторинге, управлении и оформлении обеспеченных кредитных сделок, выступает эффективным инструментом снижения рисков.

Аутсорсинговые компании также принимают участие в мониторинге и погашении ссудной задолженности. Те компании, деятельность которых напрямую связана с управлением возникшей задолженностью, называются коллекторскими агентствами первой очереди. Такие агентства работают совместно со службой безопасности банка и кредитными аналитиками в процессе подготовки решения по выдаче кредитов. Перспективным и наиболее эффективным направлением взаимодействия банков и коллекторских агентств представляется комплексный аутсорсинг. Такой функциональный симбиоз позволит в значительной степени снизить кредитный риск и сосредоточить деятельность банка на избежание «плохих» долгов. Данная практика уже давно применяется во всем мире, а в России только лишь набирает свои обороты.

Конечно же, нельзя не упомянуть об отрицательных факторах, которые сдерживают распространение аутсорсинга. В первую очередь это связано с тем, что многие организации опасаются предоставлять посторонним коммерческие тайны. Решением данной проблемы может послужить тщательный выбор аутсорсинговой компании на основании ее опыта и сложившейся репутации на рынке. Некоторые специалисты полагают, что на этапе перехода к аутсорсингу банк понесет значительные расходы. Также существует чисто психологический барьер, который связан с передачей бухгалтерии в «другие» руки. И, конечно же, отсутствие правовой базы, что тоже, в свою очередь, тормозит развитие аутсорсинга. То законодательство, что существует на сегодняшний день, не дает конкретных ответов на практические вопросы, возникающие при предоставлении аутсорсинговых услуг.

Сегодня наблюдается активное сращивание банковской и информационной сфер экономики и жизни общества. В условиях кризиса конкурентными преимуществами будет обладать тот банк, который в достаточной степени автоматизирует и оптимизирует свои внутренние процессы. В связи с этим у банков появляется необходимость прибегать к ИТ-аутсорсингу, поскольку данная опция позволит внедрить новые технические решения в сферу оказания банковских услуг.

Таким образом, в условиях экономического кризиса банкам необходимо постараться вывести как можно больше операций на аутсорсинг, так как данный метод администрирования обладает рядом конкурентных преимуществ, которые мы рассмотрели в данной статье. Как мы выяснили, на данный момент существует широкий спектр возможностей по применению аутсорсинговых технологий в банковской деятельности, и их реализация является важным направлением совершенствования организации банковского дела.

1. Горевский А.С. Аутсорсинг в банковских кредитных технологиях // Вектор науки ТГУ. 2011. № 2. С. 297–300.
2. Официальный сайт РБК. URL: <http://www.rbc.ru/finances/>.
3. Официальный сайт Банка России. URL: <http://www.cbr.ru/statistics/>.
4. Outsourcing in Financial Services. Basel Committee on Banking Supervision. The Joint Forum. URL: <http://www.bis.org/publ/joint12.pdf>.

А.В. Ильин,

*кандидат экономических наук, доцент,
Сибирский институт управления (филиал)
РАНХиГС при Президенте РФ,
докторант,*

Томский государственный университет, Россия

МЕТОД САМООРГАНИЗАЦИИ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКА КАК НОВЫЙ ПОДХОД В НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЕ РОССИИ

В современном обществе и экономике налоговая система имеет многофункциональную направленность и затрагивает важнейшие стороны жизни человека. Актуальная потребность в эффективном и справедливом налогообложении возрастает в условиях рецессии, снижения доходов населения, двухзначных показателях инфляции и понимания негативного влияния нерешенных проблем на качество жизни граждан и результаты государственного регулирования экономики.

Меры экспансионистской фискальной политики и манипуляции налоговыми ставками не принесли ожидаемых результатов по расширению налоговой базы. Страна не получила сокращения числа налоговых правонарушений и уклонение от уплаты налогов осталось важнейшим внутренним вызовом налоговой системы, ограничивающим социально-экономическое развитие. В научных исследованиях [1, с. 132; 2, с. 39; 3, с. 42] отмечается до 40% ежегодной потери собираемости налогов, требующей замещения и вызывающей замалчиваемое перераспределение налоговой нагрузки в обществе.

Государство формально принимает на себя практически весь объем разнообразных рисков в налогообложении, однако затем перераспределяет его через более высокие налоги на всех 4,6 млн организаций и 146 млн физических лиц. Такой подход представляется неприемлемым для законопослушных налогоплательщиков и недопустимым в контексте выработанных экономической наукой принципов налогообложения, а также имеющегося и ухудшающегося уровня жизни основной массы населения страны.

Для изменения ситуации государство идет стандартным путем расширения разнообразных санкций, значительно усложняя налоговую систему. В налогообложении складывается парадоксальная ситуация: с одной стороны, множество санкций, явная недостаточность налогового контроля на фоне невысокой собираемости налогов и низких рисков для законопослушных налогоплательщиков, ежегодные многомиллиардные списания безнадежной налоговой задолженности, с другой стороны, худшие ожидания и обсуждение различных вариантов увеличения налоговой нагрузки, которое в большей степени коснется законопослушных налогоплательщиков.

Страх и карательное отношение к бизнесу не могут являться эффективными методами влияния на налогоплательщиков в рыночной экономике, поэтому их развитие несостоятельно и во многом формальное решение имеющихся проблем. Нельзя ожидать эффективности от действующей модели властного налогового отношения, не проводя выездных налоговых проверок у более 99% организаций и индивидуальных предпринимателей.

В качестве нового подхода можно предложить для налоговой системы метод самоорганизации налогоплательщика, предусматривающий замену избыточных санкций и силового давления на экономику на гибкую некомандную систему отношений между налогоплательщиками и налоговыми органами с большей самостоятельностью и ответственностью свободно выбравших друг друга участников сделок. В наших исследованиях мы отстаиваем необходимость применения в налоговой системе метода самоорганизации налогоплательщика [4, с. 41]. Согласно его гипотезе добиваться увеличения налоговых поступлений в бюджет следует не только административными методами и силовым давлением на бизнес, но и через рыночные институты, стимулирующие взаимную ответственность и контроль налогоплательщиков за исчислением и уплатой налогов. В налоговой системе должны быть развиты горизонтальные связи между налогоплательщиками и существовать механизмы саморегуляции, предупреждающие налоговые правонарушения.

Принудительный характер налога не отрицает метод самоорганизации налогоплательщика и курс большей экономической свободы в налоговых отношениях, способный дополнить контрольные функции государства и сделать их более эффективными. Поэтому нужно прочно увязать самостоятельную инициативу налогоплательщиков, их мотивацию и экономический интерес с общими целями налогообложения.

Институционально, сбалансированно и справедливо сформировать налогообложение можно только тогда, когда все налогоплательщики будут защищены от чужого уклонения от уплаты налогов, соответственно не защитив экономические интересы всех налогоплательщиков, общество не сможет гарантировать соблюдение экономических интересов индивидуально любого из них. В налоговой системе страны с рыночной экономикой законопослушные налогоплательщики не должны нести негативные последствия чужого уклонения от налогообло-

жения, поэтому обществу нужно формировать высокие риски для участников сделок, имеющих налоговые правонарушения, компенсируемые низкими налогами, запретом увеличения налоговой нагрузки в условиях недостаточной собираемости налогов и экономического спада.

Самостоятельность и ответственность участников сделок за результаты исчисления и уплаты налогов требует поощрения, сводимого не к простому снижению маржинальных налоговых ставок, а к обмену должной собираемости налогов на налоговые преференции. Законопослушные налогоплательщики должны получить конкурентные преимущества: снижение налогов, не применение санкций и менее обременительные формы налогового контроля. Налоговая нагрузка организаций и индивидуальных предпринимателей должна снижаться не абстрактно, до какого-то определенного процента доли налогов в ВВП, а в зависимости от отказа от налоговых правонарушений.

Метод самоорганизации налогоплательщика позволяет предложить для общественного обсуждения ряд новых моделей в налогообложении:

1. Модель механизма исчисления налогов, основанная на ответственности налогоплательщика за свободный выбор контрагента и обязательной симметричности между налоговой базой и налоговой выгодой участников сделки. Здесь появляется система контроля, базирующаяся на самостоятельной взаимной заинтересованности участников сделки, а не на маловероятной выездной налоговой проверке и санкциях. Применение такой модели может привести к всеобщим и минимальным налогам, не подрывающим покупательную способность физических лиц и не подавляющим предпринимательскую активность бизнеса.

2. Модель механизма уплаты налога. Она предполагает изменение природы возникающих экономических отношений, субъекта ответственности, системы санкций, момента исполнения обязанности по уплате налога и введение компенсаторных требований налогоплательщика к банку. В этом случае налоговый платеж перестанет быть единственным в экономике не основанным на реальном исполнении. Применение указанной модели позволяет избавиться от различных схем формального исполнения налогоплательщиком обязанности по уплате налога и возврата из бюджета не поступивших в него налогов, многолетнего накопления и списания в качестве безнадежных к взысканию «зависших» налоговых платежей.

3. Модель налогового контроля, исключая трудоемкий сплошной метод налоговой проверки, направленная на повышение эффективности выявления налоговых правонарушений и сокращение взаимодействия налогового органа с проверяемым субъектом. В ней главным становится встречный характер налоговой проверки, направленный на выявление транзакций с нестыковками в книгах покупок и книгах продаж у налогоплательщика и его контрагента.

Список использованных источников:

1. Бюджетные и налоговые реформы в современном обществе; сравнительный анализ Франции и России / под ред. Л.И. Гончаренко, Е.В. Маркиной. М.: Финансовый университет, 2011.
2. Пансков В.Г. Возможные пути решения проблемы незаконного возмещения НДС // Финансы. 2011. № 8. С. 11–20.
3. Уклонение от уплаты налогов. Проблемы и решения / под ред. И.А. Майбутова, А.П. Киреенко, Ю.Б. Иванова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013.
4. Ильин А.В. Взаимосвязанное налогообложение в современной России. Новосибирск: Изд-во СО РАН, 2015.

А.А. Касьянов,
аспирант,

Саратовский социально-экономический институт (филиал)
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

УРОВНИ И ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Продовольственная безопасность – одна из приоритетных задач сельскохозяйственной и экономической политики государства. В общем виде продовольственная безопасность задает направление движения любой национальной продовольственной системы к совершенному состоянию.

Сегодня обеспечение продовольственной безопасности – одно из условий поддержания страной своего суверенитета, экономической и социальной стабильности. Отсутствие собственного продовольствия существенно подрывает остальные компоненты национальной безопасности.

В системе продовольственной безопасности можно выделить несколько уровней в зависимости от масштаба и субъектов, которые занимаются решением продовольственных проблем: глобальный, межгосударственный, государственный, региональный, семейный.

На глобальном уровне решаются мировые проблемы продовольственной безопасности. Вопросами и проблемами продовольственной безопасности на глобальном уровне занимаются международные организации и специализированные структуры. (ФАО, ООН, ВТО и др.).

На межгосударственном уровне региональными объединениями определяется развитие государств, направленное на улучшение качественных параметров продовольственного обеспечения.

Субъектами национального уровня являются органы законодательной и исполнительной властей. Деятельность заключается в достижении стабильности экономического развития, формировании различных государственных фондов и установлении баланса спроса и предложения на внутреннем рынке продовольствия.

Продовольственная безопасность регионального уровня должна обеспечиваться субъектами территориального управления за счет снабжения населения продовольствием, контроля качества продуктов питания и создания условий населению для получения доходов. Относительно продовольственной безопасности регионального уровня существует несколько мнений. Ряд ученых считают некорректным отнесение понятия «продовольственная безопасность» к регионам, потому что в сфере обмена продовольствием между регионами отсутствуют барьеры, так как продовольственный рынок внутри страны един [1, с. 7]. Другая точка зрения предполагает, что в отношении регионов состояние продовольственная безопасность может быть рассмотрено так же, как и применительно к отдельно взятой стране [2, с. 505].

Субъектом семейного уровня продовольственной безопасности являются домашние хозяйства, которые осуществляют приобретение и использование продуктов питания.

Для оценки состояния продовольственной безопасности на каждом уровне можно использовать различные показатели. На глобальном, межгосударственном уровнях международной организацией ФАО определены два показателя состояния продовольственной безопасности: запасы зерна, которые остались на хранении до урожая будущего года, и объем производства зерна на душу населения. Безопасным считается уровень, когда на хранении находится не менее 17% годового потребления зерна. Изменения в соотношении производства и потребления находят свое отражение в динамике запасов. Мировая продовольственная безопасность нестабильна, если падение мировых запасов зерна доходит до критического (предельного) уровня.

На государственном и внутригосударственном уровнях показатели и индикаторы, которые включают различные характеристики, формируют модель национальной продовольственной безопасности.

Широкий спектр показателей, с помощью которых возможно оценить уровень обеспечения продовольственной безопасности, можно разделить на группы.

Первая группа представляет собой натуральные/абсолютные показатели запасов по основным продуктам питания и питательным веществам. Наиболее значимые натуральные показатели: объемы производства сельскохозяйственной продукции, уровень производства продуктов питания на душу населения, уровень потребления наиболее жизненно важных продуктов питания.

Вторая группа включает в себя относительные показатели. Важнейшими относительными показателями является самообеспеченность страны продовольствием, независимость продовольственного снабжения страны и ресурсного обеспечения агропромышленного комплекса от импортных поставок, уровень физической и экономической доступности продовольствия для различных категорий населения.

В следующую группу входят технико-экономические показатели, которые в большей степени отражают экономическое состояние и состояние материальной базы АПК: размер посевных площадей, поголовье скота, использование сельхозтехники, производство удобрений. Эти показатели можно использовать при планировании и управлении АПК в текущих и среднесрочных периодах.

К последней группе можно отнести социальные и демографические показатели, которые характеризуют долгосрочные тенденции в развитии АПК: миграция, воспроизводство населения, обеспеченность трудовыми ресурсами.

На уровне региона общими критериями обеспечения продовольственной безопасности являются:

1) показатели, характеризующие экономическую и физическую доступность продуктов питания для жителей региона. Потребление продуктов питания в соответствии с физиологическими нормами рационального питания, доля расходов на продовольствие в общих расходах отдельных групп населения, территориальная доступность продуктов, измеряемая путем сравнения уровня розничных цен на одинаковые товары в разных регионах страны;

2) степень обеспеченности производственным потенциалом сфер АПК для производства основного продовольствия. Производственный потенциал обозначает способность АПК региона защищаться от внешних угроз в достижении продовольственной безопасности;

3) объемы и структура экспорта-импорта продовольствия. Эта группа показателей определяет экономическую целесообразность производства основных продуктов питания в регионе. Данный критерий непосредственно позволяет установить безопасное соотношение производства внутри региона и степени межрегиональной торговли;

4) уровень региональной продовольственной независимости (предельно допустимая доля импорта в продовольственных ресурсах страны), степень обеспеченности оперативными и стратегическими резервами продовольствия [3, с. 5];

5) уровень качества и безопасности продуктов питания санитарно-гигиеническим, экологическим и эпидемиологическим требованиям стандартов здорового питания. Критерий характеризует безопасность продуктов питания для человека, влияние качества продуктов на состояние здоровья и продолжительность жизни, в том числе продуктов, которые получены с помощью методов генной инженерии и биотехнологии.

По нашему мнению, в качестве индикатора продовольственной безопасности на глобальном, национальном и региональном уровнях также можно использовать показатели заболеваемости населения инфекционными болезнями: острыми кишечными инфекциями, туберкулезом, бруцеллезом. Основными причинами данных заболеваний являются низкая культура питания, недоедание, низкий уровень качества и безопасности продуктов питания.

Список используемых источников:

1. Вермель Д. Проблемы продовольственной безопасности России. Международные и внутренние аспекты // АПК: экономика, управление. 1997. № 1. С. 5–12.
2. Костяев А.И. Региональная экономика: стабилизация и развитие. М., 2000.

*Н.А. Киреева,
доктор экономических наук, профессор,
Саратовский социально-экономический институт (филиал)
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

КОНГРУЭНТНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ АПК РОССИИ И СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ ЕГО РАЗВИТИЯ

Стратегическими целями развития агропромышленного комплекса (АПК) России являются:

- 1) обеспечение продовольственной безопасности страны, включая все ее аспекты: физической, экономической доступности продуктов питания, качества продовольствия;
- 2) повышение конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей;
- 3) укрепление позиции России на мировом продовольственном рынке за счет наращивания экспортного потенциала.

Следует отметить, что развитие АПК страны находится в фокусе внимания государства: на правительственном уровне принят ряд законодательных актов, свидетельствующих о возрождении внимания к аграрному сектору и проблемам продовольственного обеспечения. Приняты и реализуются государственные программы по развитию сельского хозяйства, отраслевые и ведомственные целевые программы, трансформируются методы и механизмы государственной поддержки. В 2010 г. была принята Доктрина о продовольственной безопасности, предусматривающая пороговые значения уровня самообеспечения [1]. Используется целый арсенал тарифных и нетарифных мер регулирования, принимаются политические решения в ответ на санкции со стороны зарубежных стран. Сейчас на всех уровнях управления АПК обсуждается проблема импортозамещения. Правительством утверждена «дорожная карта» по содействию импортозамещению в сельском хозяйстве, где подчеркнуто, что импортозамещение – это не сиюминутный порыв, а четкая и стратегическая позиция государства.

В какой же мере данные механизмы агропродовольственной политики соответствуют достижению стратегических целей и задач развития отечественного АПК? Попытаемся проанализировать используемые в настоящее время направления и инструменты системы государственного регулирования сельского хозяйства, направленные на поддержание его устойчивого конкурентного развития, продовольственную безопасность страны.

Следует отметить, что принятый закон о продовольственной безопасности сам по себе не решает проблемы импортозамещения и устойчивого развития аграрного сектора, потенциал которого уже исчерпан и весьма ограничен в перспективе. Так, наш анализ фактического уровня самообеспечения основными продуктами питания в сравнении с целевыми показателями, заложенными в Доктрине, показывает, что по стратегически важным продуктам питания уровень самообеспечения в стране находится на уровне, приближающимся к 100% и выше. Однако удельный вес отечественной продукции в общем объеме ресурсов по мясу и мясoproдуктам, молоку и молокопродуктам, рыбной продукции, овощам и фруктам остается ниже пороговых значений Доктрины.

Решения по ограничению импорта, безусловно, дают шанс для мобилизации внутренних источников роста в аграрном секторе России, но, с другой стороны, анализ и прогнозирование темпов роста по основным проблемным отраслям – мясная и молочная – свидетельствуют, что в ближайшее время проблему продовольственной независимости решить нельзя. Проведенные нами расчеты возможных сроков реализации дорожной карты импортозамещения показали, что для реализации дорожной карты потребуется: по мясу – 6 лет, по молоку – 10 лет, по фруктам и ягодам – 9,5 лет при условии обеспечения ежегодных темпов роста не менее 107,5%.

Следует обратить внимание, что если сейчас и идет в определенной мере процесс замещения импортных товаров отечественным продовольствием, то в основном на уровне низких переделов. Продукция более глубокой переработки с высокой долей добавленной стоимости требует более качественного отечественного сырья, которое дефицитно, привлечения «длинных» денег в сельское хозяйство, создания условий для инвестиционной привлекательности аграрного сектора, которых в настоящее время нет. Это делает невозможным достижение целевых параметров Доктрины о продовольственной безопасности – обеспечение физической и экономической доступности качественных продуктов питания и соответственно ведет к ухудшению рациона питания и здоровья россиян.

Реализация стратегических целей развития АПК требует кардинального изменения государственной политики по поддержке отечественных производителей. Несмотря на то что в последнее время отмечается усиление мер государственной поддержки, масштабы такой поддержки не идут ни в какое сравнение с используемыми в мире. Так, если в Европе дотация в сельском хозяйстве составляет 500 евро на один гектар, то средний размер дотации в России составляет 5 евро на гектар. Если в 2004 г. удельный вес расходов на сельское хозяйство в расходах консолидированного бюджета РФ составлял 1,7%, то в 2014 г. – только 0,8% [2].

Естественно, в условиях системного кризиса в России практически невозможно рассчитывать на увеличение размеров государственной поддержки и рост финансирования расходов на сельское хозяйство. Сейчас налицо противоречие ведомственных целей в вопросах финансирования аграрного сектора. По мнению руководства Министерства сельского хозяйства, заложенных в бюджете на 2016 г. средств в размере 237 млрд руб. на поддержку сельского хозяйства будет недостаточно; для прорыва в сельском хозяйстве необходимо дополнительно выделять на поддержку отрасли по 80 млрд руб. в год. В Минфине же предлагают уменьшить

предельные объемы бюджетного финансирования Госпрограммы: в 2016 г. – на 45%, в 2017 г. – на 58%, в 2018 г. – на 63%. Таким образом, в 2016–2018 гг. планируется снизить предельные объемы финансирования на госпрограмму по развитию сельского хозяйства на 55% [3]. Поэтому в условиях дефицита финансовых ресурсов следует четко определить отраслевые приоритеты в развитии АПК и необходимый объем финансовых ресурсов, обеспечить эффективное их использование.

Следует отметить, что в текущих условиях более важным является даже не размер выделяемых бюджетных средств, а предсказуемость государственной агропродовольственной политики и правил рынка. Политика введения санкций по-прежнему носит ситуативный характер, во многом это лишь реакция на внешние политические условия. Отечественные товаропроизводители не уверены, насколько это не тактика, а стратегия развития отечественного аграрного сектора.

Важно, что не только наблюдается несоответствие размеров поддержки масштабам решаемых задач, но и инструменты государственной поддержки зачастую не согласованы между собой. С одной стороны, в качестве стратегической задачи ставится задача повышения конкурентоспособности, укрепления России на мировом продовольственном рынке через наращивание экспортного потенциала. С другой стороны, проводимая внешнеторговая политика ставит отечественных товаропроизводителей в крайне невыгодные условия. Так, например, растениеводство, показавшее наиболее значимый рост (+5%), лишилось значительной части своих доходов через экспортную пошлину на пшеницу. По оценкам «СовЭкон», из-за введенной пошлины сектор растениеводства недополучил около 15–20 млрд руб., в то время как весь размер субсидий на краткосрочные кредиты в эту сферу составляет 18,8 млрд руб. [4]. Таким образом, в результате подобной государственной политики из сельского хозяйства изъяты существенные финансовые ресурсы при одновременном субсидировании примерно в таком же размере. И это на фоне того, что механизм государственных интервенций, который должен обеспечивать баланс спроса и предложения на зерновом рынке, сглаживать волатильность цен, обеспечивать доходность товаропроизводителей, продолжает давать сбои, а на молочном рынке в силу ограничения финансовых ресурсов так и не заработал.

Если секвестр и не затронет сельское хозяйство как один из «защищенных» секторов экономики, «провалы» государственной поддержки состоят не только в ее недостаточном размере, но и в неравномерности распределения бюджетных средств по различным группам хозяйств и регионам. Преимущественной поддержкой пользуются крупные агрохолдинги, принцип софинансирования ставит в неравное положение регионы, даже небольшие финансовые ресурсы требуют от производителей огромных издержек. Принцип софинансирования при выделении средств из федерального бюджета привел к тому, что в 2015 г. регионы не смогли направить на нужды сельского хозяйства 3 млрд руб. из-за нехватки средств. Именно поэтому Минсельхоз России предлагает снизить минимальный порог софинансирования регионами расходов на АПК для получения субсидий из федерального бюджета [5].

Особенно остро вопросы государственной поддержки стоят для среднего и малого агробизнеса. Как показала наш анализ использования механизма несвязанной поддержки в растениеводстве, бюрократические издержки для получения субсидий часто делает бессмысленным данный механизм для малых агропредприятий.

В условиях макроэкономической нестабильности, высокой инфляции, снижения реальных доходов населения приоритетное значение приобретает стимулирование и поддержка платежеспособного спроса. По договоренности с ВТО Россия имеет право на прямую нерыночную поддержку АПК в размере 9 млрд долл., что соответствует разрешенному уровню в рамках «желтой корзины». С 2013 по 2017 гг. она будет сокращаться по представленному графику до 4,4 млрд долл. Существенно меняются не только уровень, но и формы поддержки. Так, в рамках «желтой» корзины доля продуктово-специфической поддержки в отношении к продуктово-неспецифической поддержки не должна превышать 30% [6].

В этих условиях актуальной представляется активизация мер государственной поддержки АПК, предусмотренных «зеленой» корзиной ВТО, т.е. не оказывающих или оказывающих минимальное искажающее воздействие на торговлю и, соответственно, освобожденных от обязательств по их сокращению. Одним из направлений реструктуризации государственной поддержки российского АПК в условиях членства в ВТО в пользу нелимитируемой «зеленой» корзины является поддержка внутреннего спроса на продовольствие и Правительством РФ принята Концепция развития внутренней продовольственной помощи в Российской Федерации [7]. Однако, как показала апробация пилотных проектов в ряде регионов России, заявленный механизм прямой продовольственной помощи не заработал. Внутренняя продовольственная помощь через сферу социального питания осуществляется во многих субъектах РФ, но, как показывает практика, уровень ее развития неоднороден и недостаточен. Результаты реализации пилотных проектов свидетельствуют, что «цепь» продовольственной помощи по-прежнему разорвана: основной администратор программ – местные министерства сельского хозяйства, а основные распорядители финансовых средств – министерства социального блока: образования, здравоохранения и социальной защиты [8]. Только в отдельных регионах предпринимаются попытки использования адресной продовольственной поддержки малоимущих, но их размер слишком мал, чтобы оценить эффект от такой поддержки.

До сих пор дискуссионным остается вопрос о последствиях присоединения России к ВТО. Но, как показала практика госрегулирования, именно бюджетный коллапс, а не требования ВТО обусловил неблагоприятную тенденцию снижения относительного размера государственной поддержки. Конкурентоспособность отечественного сельского хозяйства на 50–60% определяется его системными проблемами, которые существовали до ВТО, на 20–30% – макроэкономическими проблемами и только 10% – членством в ВТО.

Проведенный анализ сложившейся в настоящее время системы государственной поддержки АПК России позволяет сделать вывод о несоответствии ее размеров и инструментов стратегическим целям развития отечественного сельского хозяйства. Во-первых, не соблюдаются принцип долгосрочности и предсказуемости при-

нимаемых управленческих решений, не в полной мере используются накопленные мировой практикой регулирования инструменты, в частности стимулирования внутреннего спроса. Имеется несогласованность внешне-торговой, кредитной, налоговой, ценовой, антимонопольной политики. Не соблюдается принцип прозрачности и равенства для различных товаропроизводителей и регионов, высок уровень бюрократизации при получении субсидий, дотаций. Осуществляемая в настоящее время поддержка ориентирована в первую очередь на краткосрочные цели поддержания доходности и в незначительной мере – на модернизацию и переход на новую инновационную модель развития. Таким образом, так же как рыночный механизм, механизм государственного вмешательства имеет свои «провалы» и требует существенных преобразований. Поэтому дальнейшее совершенствование государственной агропродовольственной политики должно способствовать достижению консенсуса экономических интересов всех его участников (государства, производителей, потребителей, экспортеров, импортеров и т.д.). Нужны институциональные преобразования, создание той институциональной среды, которая заставляет всех участников продовольственного рынка действовать не только с целью достижения своих целей, но и в интересах общества в целом. Именно государство как субъект нормы и как гарант нормы должно обеспечить эффективное взаимодействие всех стейкхолдеров и создать институциональные условия согласования их интересов. Однако в настоящее время нет должного взаимодействия бизнеса и государства, и последнее не стало государством развития (*developmental state*), формирующим эффективную продовольственную политику. Как показало исследование, общественный договор с сельскохозяйственными товаропроизводителями так и не подписан, и государство не воспринимается гарантом стабильности.

Список использованных источников:

1. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации: Указ Президента Российской Федерации от 30 января 2010 г. № 120.
2. Консолидированный отчет об исполнении федерального бюджета и бюджетов государственных внебюджетных фондов. URL: <http://казначейство.рф/konsolidirovannogo-byudzhet-rf/>.
3. URL: <http://www.dairynews.ru/news/minfin-predlagaet-sokratit-raskhody-na-selskoe-kho.html>.
4. Село вне бюджета/ URL: <http://www.gazeta.ru/business/2015/05/22/6696553.shtml>.
5. URL: <http://agroinfo.com/tkachev-predlagaet-snizit-do-nulya-porog-sofinansirovaniya-regionami-rasxodov-na-apk-0312201503/>.
6. Соглашение по сельскому хозяйству. URL: http://www.rgwt.com/wto.asp?id=3668&doc_id=2105.
7. Концепция развития внутренней продовольственной помощи в Российской Федерации (утв. распоряжением Правительства Российской Федерации 3 июля 2014 г. № 1215-п). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_165323/.
8. Анализ региональных программ развития внутренней продовольственной помощи субъектов Российской Федерации – участников «пилотных» проектов. URL: <http://www.mcx.ru/>.

И.Н. Козельская,

*доктор экономических наук, профессор,
Саратовский социально-экономический институт (филиал)
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия,*

А.В. Козельский,

*кандидат экономических наук, доцент,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Россия*

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Современная российская экономика вступила в период рецессии: по данным за 9 месяцев 2015 г. ВВП сократился на 3,7% по сравнению с соответствующим периодом предшествующего года [6]. Негативная тенденция экономического роста была предопределена во многом ухудшением внешнеэкономических условий развития России. Санкции развитых стран, ограничивающие доступ России к мировым рынкам капитала и современных технологий, а также резкое падение мировых цен на нефть существенно сокращают возможности технико-технологического обновления производства в российской экономике.

Настоятельная потребность обеспечения инновационной направленности развития современной России делает необходимыми активный поиск внутренних источников достижения экономического роста, консолидацию имеющихся финансовых ресурсов для развертывания процесса импортозамещения.

В результате мероприятий, реализуемых в рамках политики модернизации российской экономики, были достигнуты определенные положительные сдвиги. Так, в рейтинге по уровню глобальной конкурентоспособности 2015 г. Российская Федерация улучшила свою позицию с 53 до 45 места в ряду 140 стран. Как сильные стороны российской экономики в докладе Всемирного экономического форума обозначены: высокая распространенность высшего образования, уровень развития инфраструктуры, улучшение индикаторов бизнес-регулирования и внутренней конкуренции [8].

Однако сдерживающие формирование инновационной системы факторы, выявленные в исследованиях российских экономистов, по-прежнему препятствуют дальнейшему развертыванию модернизации отечественной экономики [1–4]. Это проявляется в низких показателях инновационной активности: в 2014 г. лишь 9,7% промышленных предприятий осуществляли реализацию технологических инноваций, и лишь 8,2% промыш-

ленной продукции считалось инновационной [6]. По сравнению с развитыми странами, это очень низкая доля, поскольку, например, в Германии почти 70% промышленных предприятий реализуют технологические инновации, а в Бельгии – более 58% [9].

Для формирования инновационной модели развития российской экономики необходимо обеспечить, во-первых, ее неоиндустриализацию, во-вторых, преодоление ресурсно-сырьевой ориентации. Важно достичь сдвигов в структуре экспорта, где доля минеральных продуктов доминирует (70,5% в 2014 г.), а доля оборудования, машин и транспортных средств, наоборот, слишком мала (5,3%) [6]. Уменьшение зависимости российской экономики от экспортных доходов позволит преодолевать негативные последствия колебания мировых цен на энергоносители.

Сокращение сверхдоходов от экспорта энергоресурсов в настоящее время приводит к росту дефицита консолидированного бюджета (с 1,2% к ВВП в 2014 г. до 1,4% за 9 месяцев 2015 г.), что существенно ограничивает возможности стимулирования инновационной деятельности предприятий за счет бюджетных средств. Резкое падение инвестиций в основной капитал также препятствует реализации инноваций. Удорожание заемных ресурсов, повышение стоимости импортируемых инвестиционных товаров, высокий внешний долг российских предприятий и значительный отток капитала из России, а также неуверенность инвесторов в макроэкономической стабильности предопределяют сокращение инвестиционных вложений частных компаний.

Усилению инвестиционной обеспеченности процессов модернизации российской экономики может способствовать активизация деятельности институтов развития. В России уже сформирована система институтов, содействующих инновационной деятельности предприятий: ГК «Внешэкономбанк», ОАО «Российская венчурная компания» (РВК), ОАО «РОСНАНО», ФГАУ «Российский фонд технологического развития», АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» и другие. В эти организации были вложены значительные бюджетные средства, при их поддержке реализовано немало успешных проектов.

Институты развития призваны обеспечивать приток инвестиций частных инвесторов в перспективные отрасли экономики за счет преимуществ государственно-частного партнерства. В процессе софинансирования инновационных проектов институты развития оказывают необходимую поддержку инноваторам, расширяют доступ к ресурсам как финансового, так и информационного характера, а также к инфраструктурному обслуживанию.

Однако, как отмечают эксперты, в работе институтов развития присутствуют некоторые недостатки: невысокий уровень кооперации и координации в их деятельности, поскольку не накоплена общая база знаний по инновациям, они не готовы делиться своей информацией [5]. Уровень операционных расходов зачастую превышает показатели аналогичных зарубежных фондов.

На необходимость серьезной инвентаризации деятельности институтов развития, совершенствования их инновационной политики неоднократно указывал и Президент РФ. Так, в Послании Президента РФ от 3.12.2015 г. было отмечено, что многие из них, к сожалению, превратились в настоящую помойку для «плохих» долгов, что нужно оптимизировать структуру и механизмы их работы, обеспечить нацеленность на решение приоритетных задач, прежде всего связанных с технологической модернизацией [7]. Для повышения эффективности деятельности институтов развития важно создать благоприятный инвестиционный климат экономики России в целом, улучшить условия для притока частных инвестиций.

Существенный вклад в стимулирование инновационной деятельности внесло формирование соответствующих налоговых льгот, например разрешение регионам РФ понижать ставку налога на прибыль организаций, подлежащего зачислению в бюджеты субъектов РФ, до 13,5% (ст. 284 НК РФ). Многие регионы воспользовались этой возможностью и сформировали более благоприятный налоговый климат для определенных инвесторов. Так, в Саратовской области Закон от 01.08.2007 г. № 131-ЗСО устанавливает такую пониженную ставку в оговоренных случаях для организаций, реализующих инвестиционные проекты в приоритетных направлениях развития региональной экономики. Расширению инноваций должно способствовать и предоставление регионам возможности устанавливать налоговые каникулы в форме ставки в 0% для индивидуальных предпринимателей, осуществляющих деятельность в производственной, социальной и научной сферах (ст. 346.20, 346.50 НК РФ). Например, в Саратовской области такую льготу разрешает Закон № 57-ЗСО от 28.04.2015 г.

Стимулированию инновационной деятельности способствует реализация предложения президента РФ о необходимости предоставления регионам права снижать до нуля ставку налога на прибыль в рамках специальных инвестиционных контрактов [7].

Таким образом, для усиления инновационной направленности развития России в условиях внешних шоков и роста инфляции следует искать внутренние резервы и возможности адаптации к ухудшению внешнеэкономической ситуации, формировать базу для инновационной модели развития за счет собственных ресурсов в процессе импортозамещения.

Список использованных источников:

1. Абрамова М.И. Классификация факторов, сдерживающих развитие отечественной инновационной системы // Вестник алтайской науки. 2013. № 3. С. 238–242.
2. Данилова С.Н., Ешану Н.В. Особенности разработки прогноза социально-экономического развития региона на примере Саратовской области // Региональное развитие. 2014. № 1. С. 9–13.
3. Перспективные подходы управления предприятием в условиях модернизации / [Е.В. Козлова и др.]. Саратов: СГСЭУ, 2012.
4. Тэйслина О.Г., Фомичева О.Ю. Особенности разработки и реализации целевых программ развития региона (на примере Саратовской области) // Региональное развитие. 2014. № 2. С. 48–51.
5. Институты развития: резервы повышения эффективности. URL: <http://www.open.gov.ru>.

6. Официальная статистика. URL: <http://www.gks.ru>.
7. Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации от 3 декабря 2015 года. URL: <http://www.consultant.ru>.
8. Рейтинг стран по уровню глобальной конкурентоспособности. URL: <http://www.gtmarket.ru>.
9. Россия и страны мира. 2014. URL: <http://www.gks.ru>.

Е.В. Козлова,
*доктор экономических наук, профессор,
Саратовский социально-экономический институт (филиал)
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МАКРОПЛАНИРОВАНИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ В НОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕАЛИЯХ

Новая хозяйственная ситуация, характеризующаяся развитием кризисных тенденций в российской экономике, спровоцированных усилиями извне, актуализирует проблему формирования системы прогнозно-плановых и программных документов, адекватно учитывающих изменившиеся рыночные реалии при постановке целей и определении путей их достижения. Поиск, оценка и выбор альтернатив развития должны обеспечивать разработку взвешенного комплекса шагов, действий, мероприятий, гарантирующих в стратегической перспективе национальную безопасность, поддержание приемлемых темпов и качества роста отечественного производства, осуществление новой индустриализации и импортозамещения, решение широкого круга социальных задач для сохранения/улучшения уровня жизни народа.

При подготовке системы планово-прогнозных документов принципиально важным становится исследование изменений, которые происходят и, вероятно, будут происходить (и не исключено – усиливаться) в самом объекте стратегического управления. Они касаются серьезного усложнения этого объекта, превращения его в целостность, базирующуюся на интеграционно-воспроизводственных связях, на усилении взаимозависимости науки, техники и технологии, политики, экономики, экологии и т.д., на развитии интеграции производства, взаимопроникновении отдельных производств и стирании границ между отраслями, создании финансово-промышленных групп, ассоциаций и консорциумов корпораций, влияющих на выбор варианта осуществления структурных сдвигов и, как следствие, на структурную мобильность экономики.

Поскольку национальная экономика является органической составляющей мировой экономической системы, протекающие в последней процессы интернационализации, мондиализации и глобализации приводят к большей открытости экономической системы каждой страны, к большему влиянию геополитического развития на страновое. Учет этого фактора, использование его возможных позитивных проявлений для российской экономики и противодействие его негативным последствиям становятся особенно важными в условиях практикуемых Европой и США санкций против России.

На развитии национальной экономики не может не сказываться пришедшая на смену научно-технической революции революция научно-производственная, сопровождающаяся качественно новыми открытиями в технике и технологии, способными обеспечить прорыв в ключевых отраслях экономики, с осуществлением которого связывают решительное противодействие превращению страны в аутсайдера мирового развития.

В силу отмеченного выше возрастает разнообразие возможных вариантов решения проблем обеспечения социально-экономического прогресса, все больше усложняется процесс предвидения и усиливается потребность в реалистичных прогнозах, стратегиях и программах [2–4; 9]. Их разработка требует дальнейшего развития концептуально-теоретических основ макроэкономического планирования и прогнозирования. В условиях высокой рыночной конъюнктуры и отсутствия санкций извне было оправданным построение предвидения, опираясь на так называемую рыночно-сбытовую парадигму. В соответствии с этой концепцией пространство поиска факторов влияния, воздействие которых на результаты деятельности на рынке обуславливается тем, что они непосредственно воспринимаются потребителями, основываются, по сути, на субъективно выделяемых ими преимуществах продукта, детерминировано сферой сбыта.

Это, в свою очередь, подразумевает, что конкурентные преимущества страны-производителя в виде ресурсов, чтобы трансформироваться в факторы влияния, должны исследоваться в процессе предвидения через призму воздействия на уникальность товарной марки, способность удовлетворять специфические потребности клиента. Механизм такой трансформации, адекватный сбытовой ориентации, может быть описан следующим образом. Проводимые в ходе выполнения планово-прогностических работ исследования внешней среды, отрасли и конкуренции помогают установить факторы влияния, а затем определиться с потенциальными возможностями их учета и использования в отношении каждого из решающих параметров конкуренции. Благодаря этому далее может быть выявлена область изменений потенциальных возможностей для каждого данного фактора влияния, если будет обеспечиваться концентрация на нем имеющихся ресурсов и опыта. Проводимый в дополнение к анализу внутреннего потенциала конкурентный анализ позволит сделать обоснованное заключение о возможности противостояния рыночным соперникам, сохранения/завоевания конкурентного преимущества.

Обычный для рыночно-сбытовой ориентации метод конкурентной борьбы, основанный на дифференциации потребностей покупателей, не приносит, как свидетельствуют мировой опыт и отечественная практика, требуемого эффекта в условиях развития кризисных трудностей. Преодоление кризиса, усугубляемого экономическими санк-

циями, становится возможным по мере переноса центра тяжести в конкурентной борьбе на удовлетворение внутренних потребностей за счет развития инновационного процесса, опирающегося на ресурсный потенциал страны, ее внутренние способности к осуществлению импортозамещения.

Отходить в современных условиях от рыночно-сбытовой ориентации в прогнозно-плановых проектировках заставляет и то обстоятельство, что ею не учитываются в должной мере специфические возможности ресурсосбережения, организационные и социальные аспекты управления. Кроме того, чисто сбытовая ориентация серьезно ограничивает поле поисков успеха страны-производителя, придает самим поискам конкурентных преимуществ одностороннюю направленность. В условиях перевода экономики на инновационный путь развития, актуализации проблемы проведения новой индустриализации, обострения проблемы темпов и качества роста все более заметное влияние на конечный успех развития страны оказывает внутренняя среда, исследования которой помогают воздействовать на результативность выбора факторов производства/ресурсов и их комбинации с имеющимися возможностями.

Ресурсная ориентация предполагает, что в планово-прогностических исследованиях должны быть найдены оригинальные и трудновоспроизводимые рыночными соперниками решения, затрагивающие собственные специфические возможности страны-производителя, пребывающие в форме ресурсов/способностей [1; 8]. Это делает практическое использование ресурсной концепции более продуктивным подходом к идентификации конкурентоспособных компетенций. В соответствии с этой парадигмой потенциал, как совокупность средств, которыми располагает отдельный конкурент для достижения поставленных целей, является ресурсным потенциалом.

Ресурсы трактуются как возможности, которыми располагает производитель для решения поставленных задач, ресурсный потенциал – как совокупность ресурсов и способностей по их адекватному применению (комбинированию и оригинальному использованию). Именно потенциал, согласно ресурсной концепции, становится первопричиной успеха на рынке, он не рассматривается как производная от рыночного положения товаропроизводителя, как это практикуется в рамках рыночно-сбытовой парадигмы. Ресурсы приобретают форму ключевых компетенций, которыми не располагают конкуренты на рынке, когда ограниченные ресурсы производитель использует более умело, чем его рыночные соперники, когда в применении ресурсов, в их комбинировании проявляется эффект своеобразия/неповторимости. Если с учетом фактора времени как стратегического ресурса стране-производителю удастся провести выбор и комбинацию ресурсов лучше, чем конкурентам, ей гарантирован рыночный успех, но при обязательном соблюдении условия: покупатели продукции признают ее уникальность и согласны оплатить дополнительные услуги товаропроизводителя.

Реализация ресурсной парадигмы в управленческой практике – чрезвычайно сложная в условиях российской действительности задача, требующая для своего решения дальнейшего развития организационных основ экономического прогнозирования и планирования [5–7]. За рубежом совершенствование организации в этой сфере достигается на путях формирования и развития национальных систем стратегического прогнозирования и планирования, реализующих национальные программы «Форсайт». В нашей стране форсайт-проекты пока используются эпизодически для решения отдельных стратегически важных задач.

Создание национальной системы стратегического планирования – достаточно длительный процесс. Очевидно, что требуется реализация мероприятий, связанных с совершенствованием организации планово-прогностического процесса, в обозримой перспективе с приемлемым эффектом от их реализации. Как известно, для выполнения сложного задания, требующего разнообразных знаний и умений, принято формировать так называемые инновационные команды. Учитывая сложность и важность задач, связанных с подготовкой прогнозов, стратегий и программ в новых условиях хозяйствования в России, оправданна постановка вопроса о необходимости создания в соответствующих управленческих структурах инновационных команд, способных заниматься различными аспектами макроэкономического прогнозирования и планирования. Согласно исследованиям Моттрана из университета Манчестера, для успеха необходима реализация пяти принципов сочетания умений в инновационной команде: члены команды могут внести вклад в ее работу либо в соответствии со своими профессиональными знаниями (функциональная роль), либо взаимодействуя с другими членами команды для обеспечения ее функционирования как целого (процессуальная роль); эффективность работы группы зависит от степени использования членами группы своих сильных сторон в команде, как по части знаний (функциональная роль), так и поведения (процессуальная роль); каждой команде необходим баланс ролей с учетом целей и задач группы (председатель, распорядитель, генератор идей, исполнитель, критик, член команды (миротворец), исследователь (посредник), завершитель); роли членов группы связаны с определенным типом личности (личными особенностями), которые выявляются экспериментально; группа сможет реализовывать свои возможности с наибольшей выгодой, когда ее состав позволяет сбалансировать процессуальные роли участников. Распределяя роли, следует учитывать определенные качества и образцы поведения человека, а не исходить из занимаемой им должности или положения в органе управления.

В инновационной команде, созданной для научно обоснованной подготовки соответствующего прогнозно-планового документа, председатель должен контролировать продвижение команды к поставленной цели, которое обеспечивало бы оптимальное использование внутренних ресурсов, выявлять и адекватно учитывать сильные и слабые стороны каждого члена команды, чтобы добиться эффективного использования потенциальных способностей каждого участника. Завершитель в инновационной команде, согласно видению Р. Белбина, призван следить, чтобы команда по возможности не совершала ошибок, активно искать те виды работ, выполнение которых требует особого внимания, поддерживать ощущение фактора времени в работе команды у ее членов. На генератора идей в команде следует возложить функцию выдвижения новых идей и стратегий, он должен сосредоточивать свое внимание на ключевых вопросах, следить за тем, чтобы команда не допускала существенных сбоев в поиске путей

решения этих проблем. Исполнитель будет превращать идеи в конкретные процедуры, выполнять их систематически и профессионально, а критик – конструктивно-критически анализировать проблемы, идеи и предложения, ставить их под сомнение, чтобы команда могла наилучшим образом разобраться с предстоящими стратегическими изменениями и принять сбалансированное решение. Посредник будет исследовать идеи, события, ресурсы за пределами группы, он должен отвечать за внешние контакты, которые могут быть полезны для команды, вести соответствующие переговоры, доводить до сведения команды результаты, полученные сторонними исполнителями. Член команды будет выступать как миротворец, он призван усиливать сильные стороны других членов команды, компенсировать их недостатки, укреплять связи между участниками команды, улучшать общую рабочую атмосферу. На распорядителя возлагается функция разработки направлений приложения усилий для других членов команды, сосредоточения их внимания на ключевых задачах и приоритетных видах работ, обеспечения атмосферы продуктивной дискуссии в процессе совместной деятельности.

Следует иметь в виду, что в ходе макроэкономического прогнозирования и планирования по любой из версий (ресурсная или рыночно-сбытовая) потребуются идентифицировать все стратегически значимые способности страны-производителя и гипотетически проверить возможности их адекватного применения в отдаленной перспективе. Для проведения прогностических расчетов полезно применять модельные построения, помогающие провести проверку выдвигаемых гипотез, их уточнение и обоснование. При вычленении ключевых переменных в модели и установлении отношения между ними следует прибегать к абстрагированию, памятуя, что при излишней перегруженности модели деталями она становится громоздкой и непригодной для описания общих случаев, а чрезмерная абстрактность отрывает модель от реальности. Только если модель объясняет достаточно широкий круг значимых причинно-следственных связей, она сохраняет свою ценность как инструмент планирования и прогнозирования.

Список использованных источников:

1. *Абрамова М.И.* Совокупный экономический потенциал национальной хозяйственной системы: проблемы, подходы // Наука и общество. Серия «Экономическая теория». 2012. № 6 (9). С. 9–15.
2. *Данилова С.Н.* К вопросу о необходимости разработки и реализации государственных программ поддержки местного самоуправления // Наука и общество. Спец. выпуск. 2013. № 2 (11). С. 29–31.
3. *Данилова С.Н.* Совершенствование системы муниципального заказа // Наука и общество. Серия «Экономическая теория». 2011. № 3 (3). С. 129–134.
4. *Жданов С.А., Козлова О.Ю., Коваленко Н.П.* Совершенствование стратегического планирования развития межотраслевых комплексов национальной экономики в условиях вступления в ВТО // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2013. № 4 (48). С. 9–14.
5. *Козельская И.Н., Козельский А.В.* Развитие механизма государственного управления российской экономикой // Наука и общество. Серия «Экономическая теория». 2014. № 4 (19). С. 8–13.
6. *Козлова О.Ю.* Организационно-методические аспекты стратегического планирования социально-экономического развития региона // Наука и общество. Серия «Экономическая теория». 2011. № 3 (3). С. 159–165.
7. *Манахов С.В., Абрамова М.И.* Инновационная деятельность в России: ретроспектива и современные тенденции развития // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2014. № 5 (54). С. 24–28.
8. *Масленникова Е.В.* Развитие кадрового потенциала государственной гражданской службы субъектов Российской Федерации // Вестник Поволжского института управления. 2009. № 4. С. 8–15.
9. *Тэйслина О.Г., Фомичёва О.Ю.* Особенности разработки и реализации целевых программ развития региона (на примере Саратовской области) // Региональное развитие. 2014. № 2. С. 48–51.

И.О. Коржан,

аспирант,

Саратовский социально-экономический институт (филиал)

РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

ЗНАЧЕНИЕ И СУЩНОСТЬ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Рост социально-экономических потребностей и совершенствование производительных сил приводит к поступательному развитию человеческого общества. Факторы роста экономики являются неотъемлемым объектом экономической науки. Существуют разные концепции решения проблемы обеспечения экономического развития. Маркс говорил, что исторические эпохи отличаются друг от друга в первую очередь уровнем развития и характером производительных сил. При этом производительные силы включали людей с их опытом и умением и орудия труда, созданные людьми. У Маркса труд всегда является основным компонентом экономического развития и общественного благополучия.

В последующем неоклассической теорией рассматривались факторы, влияющие на качество труда, как источника роста эффективности. Сюда входят способности (умения), образование, здоровье и культура. Основным источником научно-технического прогресса, несомненно, являются знания. С этим сложно не согласиться. Сторонники трех факторов производства признают, что научно-технический прогресс имеет большое значение в экономическом развитии общества и рассматривают изменение техники как элемент процесса экономической эволюции.

Итак, современная экономика формируется под воздействием технологий, прежде всего информационных, и знаний. Произошел переход от экономики производства товаров к производству услуг, где важную роль играют знания и информация, превращаясь в актив. Основное содержательное отличие состоит в том, что в индустриальной экономике развитие осуществляется за счет приложения новых знаний к природным ресурсам, оборудованию, труду, а в инновационной экономике развитие происходит за счет приложения новых знаний к имеющимся. Так дальнейшее формирование и развитие мировой экономики связано с использованием интеллектуального капитала. Поэтому, учитывая значимость интеллектуального капитала, актуальным становится максимальное и эффективное использование его в хозяйственной деятельности.

Рассмотрим подробнее данный фактор экономического роста и развития. Интеллектуальный капитал представляет собой знания, умения, навыки, опыт, которые можно использовать для производства новых инновационных знаний и приложить к производству технологий, превратив тем самым его в прибыль. Инновационность заключается, прежде всего, в способности трансформировать знания, т.е. итог научной и образовательной деятельности, в новые продукты, процессы, услуги. Однако не стоит ограничиваться этим. Необходимо выявление и удовлетворение нужд потребителей. В развитых странах происходит смещение внимания производителей и потребителей от материального производства в сторону интеллектуальной деятельности. Информационные технологии преобразуют материальную основу современного производства и распределения, а производительность все больше зависит от научных разработок и достижений, от качества информации.

Информацию и знания необходимо рассматривать как интеллектуальные ресурсы и соответственно этому организовывать деятельность. Основными ресурсами, как мы уже говорили, становятся люди и знания. Об этом свидетельствуют современные представления об основных факторах, формирующих экономику знаний:

- экономический и институциональный режим, который обеспечивает интерес в эффективности использования существующих и новых знаний, развитии и приложении их на производстве новых технологий;
- нацеленность системы на образование и приобретение навыков, умений и знаний рабочими;
- динамическая информационная инфраструктура, создающая условия для эффективных коммуникаций, распространения и адресной передачи информации;
- действенная инновационная система компаний, исследовательских центров, университетов, консультационных и других организаций, связанных с возрастающим распространением глобальных знаний и создающая новые технологии.

В настоящее время в связи с активным использованием интеллектуального капитала, формированием информационных технологий идет речь о разделении его на две составные части. Одна из них, представленная человеком, его знаниями, образованием и профессиональными навыками, создает качественно новую категорию капитала – человеческий капитал. Данная категория представлена стоимостной оценкой всех сотрудников, интеллектуальных усилий работников, участвующих в разработке интеллектуального продукта. Вторая составляющая – интеллектуальный продукт. Обе составляющие формируют факторы, определяющие создание богатства в мировой экономике и занимающие все большее место на современном рынке. То есть интеллектуальный капитал – это симбиоз человеческого капитала и его результатов в виде интеллектуального продукта.

Как экономическая категория, интеллектуальный капитал рассматривается с позиции авансированной интеллектуальной стоимости, которая в процессе движения приносит большую стоимость за счет добавленной стоимости. При обеспечении связи между наукой, изобретателем и потребителем необходимо пройти сложный этап в цепочке в виде трансформации интеллектуальной собственности в инновационный продукт, учитывая доминанты рынка, запросы потребителя и такой фактор как инновационные предпринимательские способности.

Этот этап называют коммерциализацией производства, где присутствует ряд участников. Остановимся на нем поподробнее. Необходимо сказать, что для осуществления данного этапа необходимо минимум четыре участника: новатор, стратегический партнер, менеджер и инвестор. Период этого этапа может составлять около 3–4 лет. Механизм коммерциализации есть процесс движения интеллектуального капитала с целью получения конечного продукта. Для того чтобы интеллектуальному капиталу приобрести потребительские качества, необходимо, чтобы частные интересы реализовывались в инновационном проекте принося прибыль инвестору.

Как известно, инновационный процесс проходит следующие основные этапы: анализ конкурентоспособности нового продукта, лабораторная проверка осуществления идеи, создание экспериментального образца продукции, подготовка производства экспериментальной партии и ее реализации [1, с. 178].

В процессе деятельности хозяйствующий субъект авансирует средства (инвестиции в факторы производства) для создания интеллектуального продукта. Капитал здесь выступает в производственном виде. Для получения стоимости и добавочной стоимости необходима реализация интеллектуального продукта. Здесь капитал приобретает форму товарного капитала, где основной функцией является реализация интеллектуального продукта и получение добавочной стоимости в денежной форме. Таким образом, интеллектуальный капитал проходит также три стадии – денежную, производственную и товарную, – осуществляя кругооборот интеллектуального капитала [2, с. 121].

Итак, после рассмотрения понятия капитала, его сущности, этапов функционирования и значимости для формирования инновационной экономики, отметим, что интеллектуальный капитал – это человеческий капитал и различные формы нематериальных активов, фиксирующие знание, образование, опыт и профессиональные умения. Раскрытие экономического содержания понятия «интеллектуальный капитал» с позиции общей экономической теории позволяет осознать экономическую сущность интеллектуального капитала, механизм его функционирования в качестве основного фактора формирования и функционирования инновационной

экономики. Интеллектуальный капитал становится все более значимым для современной экономики, где он определяет содержание экономической политики на макроуровне и бизнеса на микроуровне, а также выявления и формирование конкурентных преимуществ.

Список использованных источников:

1. Балдин К.В., Передеряев И.И. Управление рисками в инновационно-инвестиционной деятельности предприятия: учеб. пособие. 2-е изд. М.: Дашков и К°, 2012.
2. Эдвинсон Л., Мэллоун М. Интеллектуальный капитал. Определение истинной стоимости капитала / под ред. В.Л. Иноземцева. М.: ИНФРА-М, 2000.

Е.П. Кочерова,

магистрант,

Саратовский социально-экономический институт (филиал)

РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

БЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА РФ В КРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

В связи с финансово-экономическим кризисом, западными экономическими санкциями и не стабильностью на мировом рынке цен на нефть Правительство РФ приняло закон о бюджете 2016 г. без учета бюджетного правила: комиссия правительства по законопроектной деятельности одобрила приостановку его действия. Бюджет, по поправкам в Бюджетный кодекс, сверстан только на 2016 г., а не на три, как прежде. После 2016 г. бюджетное правило вернется, но будет модифицировано. Сдвинулся и срок представления бюджета в Госдуму – с 1 на 25 октября. Изменения вызваны сложностью прогнозирования.

В Послании Президента Федеральному Собранию В.В. Путин выделил основные направления, которые должны стать ключевыми для российской экономики. Во-первых, конкурентное производство до сих пор сосредоточено главным образом в сырьевом и добывающем секторах. Необходимо изменение структуры экономики для решения масштабных задач в сфере безопасности и социальном развитии. Важно, что у нас есть успешные предприятия в промышленности, сельском хозяйстве, малом и среднем бизнесе. Задача состоит в том, чтобы число таких компаний быстро увеличивалось во всех отраслях. На достижение этой цели должны быть направлены программы импортозамещения и поддержки экспорта, технологического обновления производств и подготовки профессиональных кадров [4, с. 164].

Во-вторых, возникла необходимость учета отраслей, которые оказались в зоне риска. Это в первую очередь строительство, автомобилестроение, легкая промышленность, железнодорожное машиностроение. Для них Правительством РФ будут предложены специальные программы поддержки [1, с. 9].

В-третьих, необходимо осуществление поддержки граждан с низкими доходами, наиболее уязвимые категории, перейти к справедливому принципу оказания социальной помощи, когда её получают те, кто в ней действительно нуждается. В этой связи необходимо добиться сбалансированности бюджета [5, с. 32], что является важнейшим условием макроэкономической устойчивости и финансовой независимости страны. Бюджетное планирование, каждый бюджетный цикл следует начинать с четкой фиксации приоритетов, необходимо вернуть определяющую роль госпрограмм в этом процессе. Важно существенно ужесточить контроль за движением государственных средств, включая федеральные и региональные субсидии предприятиям промышленности и сельского хозяйства.

В-пятых, необходимо дальнейшее укрепление доверия между властью и бизнесом, улучшения делового климата в стране [2, с. 8].

Объем доходов бюджета на 2016 г. запланирован в размере 13,738 трлн руб. (17,5% ВВП), расходов – 16,099 трлн руб. (20,5% ВВП). Дефицит бюджета составит 2,36 трлн руб., или 3% ВВП.

Бюджет рассчитан, исходя из уровня инфляции, не превышающего 6,4% (декабрь 2016 г. к декабрю 2015 г.). Размер ВВП прогнозируется в сумме 78 трлн 673 млрд руб. Нормативная величина Резервного фонда планируется в сумме 5 трлн 507 млрд руб. [6].

Бюджет 2016 г. сформирован из расчета цены барреля нефти в 50 долл. – как и в 2015 г. В связи с резким падением цены на нефть марки Brent ниже 30 долл. за баррель Минфин и другие профильные ведомства готовы предложить по корректировке бюджета. Минфин предлагает скорректировать бюджет исходя из среднегодовой цены нефти в 40 долл. за баррель. Также нельзя исключать возможное увеличение дефицита бюджета более чем на 3%, поскольку, как говорилось ранее, текущий бюджет сбалансирован на основании прогноза о том, что среднегодовая цена на нефть будет 50 долл. за баррель.

В 2016 г. Минфин собирается сократить расходы не только на зарплатах чиновников и госзакупках, но и на образовании, трансфертах Пенсионному фонду, здравоохранении и ЖКХ. Затраты на ЖКХ предлагается уменьшить на четверть, или на 37 млрд руб. К 2016 г. их планируется сократить еще в два раза. Расходы по статье «Образование» предлагается уменьшить на 88 млрд руб., или 13%. Статью «Социальная политика», куда входят трансферты Пенсионному фонду, Минфин собирается урезать на 82 млрд руб., или на 2%. В здравоохранении будет секвестировано 9%, или 44 млрд руб. В то же время Минфин собирается увеличить бюджетные расходы на финансирование «больших строек». Объем финансирования расходной статьи «Национальная экономика»,

за счет которой будут софинансироваться инфраструктурные проекты, будет увеличен на 391 млрд руб., что на 14,4% больше, чем в 2013 г. К этому добавятся и 150 млрд руб. из Фонда национального благосостояния, на которые будут куплены инфраструктурные облигации [6].

Собственно, механизмы оценки финансовых ресурсов, необходимых для реализации запланированных расходных обязательств, могут основываться на разных подходах. Один из них предполагает оценку ресурсов сверху и базируется на данных макроэкономических прогнозов социально-экономического развития страны и допущении о неизменчивости налоговой нагрузки на бизнес и население в долгосрочной перспективе [3, с. 83]. В этом случае, имея, например, прогноз роста валового внутреннего продукта и инвестиций, несложно рассчитать предельный объем возможных налоговых поступлений в консолидированный бюджет, т.е. реальных бюджетных возможностей, и объем инвестиций, который должен быть обеспечен за счет всех источников финансирования. Второй подход базируется на совокупной стоимости всех инвестиционных проектов и условном удлинении существующих параметров бюджета на долгосрочную перспективу. Это связано с тем, что, во-первых, объем выделяемых финансовых ресурсов, а значит и темпы социально-экономического развития во многом определяются количеством, объемами инвестиций и реализацией крупных инвестиционных проектов и программ в стране. Во-вторых, это связано с реальным пониманием того, что невозможно кардинально увеличить объемы доходов или расходов федерального бюджета без какого-либо значимого изменения в экономике страны.

Как показывает опыт, при прогнозировании по первому варианту в нескольких сценариях полученные суммы даже в пессимистическом варианте прогноза нередко значительно превышают суммы, полученные по методике расчета «снизу». На наш взгляд, в таком случае образующийся разрыв и есть тот коридор возможностей, в рамках которого следует продумывать действия органов государственной власти по повышению инвестиционной привлекательности страны и отдельных регионов, активизации работы по мобилизации доходной базы, оптимизации расходов бюджета.

Министерства и ведомства, получив соответствующие ассигнования по 2016 г., будут работать с ними. Они сами определяют приоритеты этих ассигнований и принимают решение о выборе основных наиболее эффективных расходов и отсекают неэффективных трат.

Список использованных источников:

1. *Абрамова М.И.* Инновационная стратегия региона: теоретические и практические трактовки // Экономические, институциональные и технологические проблемы повышения конкурентоспособности национальной экономики в условиях внешних вызовов: материалы междунар. науч.-практ. конф. Саратов: ССЭИ РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2015. С. 9–10.
2. *Козельская И.Н., Козельский А.В.* Развитие механизма государственного управления российской экономикой // Наука и общество. Серия «Экономическая теория». 2014. № 4 (19). С. 8–13.
3. *Козлова О.Ю.* Особенности стратегического планирования в системе государственного и муниципального управления // Социально-экономические тенденции развития мировых и российских рынков: теория и практика: материалы междунар. науч.-практ. конф. Саратов: ССЭИ РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2015. С. 82–85.
4. *Петров А.М.* Государственная инновационная политика России: направления и механизмы реализации // Экономические, институциональные и технологические проблемы повышения конкурентоспособности национальной экономики в условиях внешних вызовов: материалы междунар. науч.-практ. конф. Саратов: ССЭИ РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2015. С. 164–165.
5. *Тэйслина О.Г.* К вопросу о перспективных направлениях государственной региональной политики в РФ // Социально-экономические тенденции развития мировых и российских рынков: теория и практика: материалы междунар. науч.-практ. конф. Саратов: ССЭИ РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2015. С. 31–34.
6. Федеральный закон от 14.12.2015 г. № 359-ФЗ «О федеральном бюджете на 2016 год».

Р.Р. Кутдусов,

магистрант,

Саратовский социально-экономический институт (филиал)

РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

ТРАНСФОРМАЦИЯ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО УПРАВЛЕНИЯ В РОССИИ

Программно-целевой подход имеет длительную историю. Разработка и реализация программ насчитывает уже пять тысячелетий со времен возникновения первых локальных цивилизаций. Программы использовались как действенный способ концентрации ресурсов при строительстве городов, дворцов, храмов, пирамид, ирригационных систем.

В нашей стране начало формированию программно-целевого управления экономикой было положено в 1920-е гг. Первой масштабной советской программой принято считать план ГОЭЛРО, поскольку ее программными характеристиками стали иерархичность построения системы целей во главе с суперцелями: создание и укрепление промышленных предприятий государственного сектора, преобразование деревни на новой технической базе, преодоление отсталости окраинных районов страны и увязка целей со средствами их достижения, главным из которых была электрификация промышленности и сельскохозяйственного производства. Программы как инструмент государственного управления национальной хозяйственной системой хорошо заре-

комендовали себя в период Советского Союза в рамках пятилетнего народнохозяйственного планирования. В то время программы разрабатывались исключительно в разрезе пятилетних планов и на директивной основе.

В начале 1990-х гг. в России в ходе стремительного осуществления перестроечных процессов российской общественной мысли в пылу критики прошлого не удалось избежать тотального отрицания плановой деятельности государства [6], когда термины с корнем «план» стали исчезать из научного лексикона и были категорически исключены из понятийного аппарата специалистов-практиков всех эшелонов управления [7]. Уход в прошлое традиционной формы государственного плана в виде всеобъемлющей экономической директивы, решительный отказ от наработанного планового инструментария прямого централизованного воздействия на экономику сопровождался выдвижением программно-целевого управления в качестве главного механизма решения крупных хозяйственных проблем общегосударственного значения.

В России того периода сформировалась многоуровневая система программ. Так, только на федеральном уровне разрабатывались и реализовывались программы социально-экономического развития РФ, федеральные целевые программы, президентские программы, антикризисная программы, а также ведомственные целевые программы [8]. Программа социально-экономического развития РФ трактовалась в законодательстве России как «комплексная система целевых ориентиров социально-экономического развития Российской Федерации и планируемых государством эффективных путей и средств достижения указанных ориентиров» [1]. Федеральная целевая программа согласно российскому законодательству представляла собой «увязанный по задачам, ресурсам и срокам осуществления комплекс научно-исследовательских, опытно-конструкторских, производственных, социально-экономических, организационно-хозяйственных и других мероприятий, обеспечивающих эффективное решение системных проблем в области государственного, экономического, экологического, социального и культурного развития РФ» [2]. Президентские программы, с нашей точки зрения, представляли собой по форме отдельный класс программ. Их основное отличие – разработка и реализация по личной инициативе Президента Российской Федерации. Примером президентской программы может служить программа «Уничтожение запасов химического оружия в РФ». Однако, поскольку по содержанию президентские программы не отличались от федеральных целевых программ и являлись малочисленными, их законодательная и научно-исследовательская идентификация практически отсутствовала. Антикризисные программы представляли собой особый класс программ, реализуемый в условиях нестабильности национальной экономики и ориентированный в большей степени на применение методологии кризис-менеджмента (направленного на управление самими кризисами, создание «переломных» ситуаций и удержания контроля над ними) нежели на традиционный программно-целевой подход, что обусловлено сильной турбулентностью среды и жесткой ограниченностью времени. Ведомственная целевая программа была определена нормативно-правовым актом РФ как утверждаемый субъектом бюджетного планирования комплекс взаимоувязанных мероприятий, направленных на решение конкретной тактической задачи, стоящей перед главным распорядителем средств федерального бюджета, описываемой измеряемыми целевыми индикаторами [3]. Иначе говоря, основными отличиями федеральных целевых программ и ведомственных целевых программ, по сути, являлась масштабность и важность решаемых задач, а также иерархия органа власти, принимающего решения относительно программы.

В апреле 2010 г. в ходе подведения итогов антикризисной программы России премьер-министром страны была инициирована глубокая модернизация государственных финансов страны и всего государственного управления, обусловленная необходимостью повышения эффективности бюджетных расходов вследствие неочевидных перспектив роста цен на сырье. В результате подобных преобразований возник новый инструмент бюджетного планирования – государственные программы, который аккумулирует в себе федеральные целевые программы, ведомственные целевые программы, а также федеральную адресную инвестиционную программу (документ, являющийся инструментом инвестиционного менеджмента и устанавливающий распределение бюджетных ассигнований на реализацию капитальных вложений в РФ [4]). С сущностной точки зрения государственная программа представляет собой систему мероприятий (взаимоувязанных по задачам, срокам осуществления и ресурсам) и инструментов государственной политики, обеспечивающих в рамках реализации ключевых государственных функций достижение приоритетов и целей государственной политики в сфере социально-экономического развития и безопасности [5]. Согласно замыслу инициатора преобразований в рамках госпрограмм сконцентрированы все средства, которые изначально расходовались по различным ведомствам и уровням власти, а также внебюджетные источники с целью анализа ситуации и возможного управленческого воздействия. В настоящий момент государственные программы реализуются по пяти основным направлениям: новое качество жизни, инновационное развитие и модернизация экономики, обеспечение национальной безопасности, сбалансированное региональное развитие, эффективное государство. При этом перечень государственных программ России, разработанный Министерством экономического развития, обусловлен ключевыми функциями государства, целями и приоритетами социально-экономического развития России (выраженными в Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 г. и в основных направлениях деятельности Правительства РФ), приоритетами государственной политики (отраженными в отчете Председателя Правительства о деятельности Правительства РФ в Государственной Думе Федерального Собрания), предложениями заинтересованных органов исполнительной власти. По нашему мнению, теоретически идея отслеживания и анализа потоков бюджетных ассигнований по функциональным направлениям представляется весьма целесообразной с точки зрения администрирования бюджетных расходов, хотя и не изменяющей сути реализуемых программных мероприятий, однако эффективность преобразования комплекса программ в единую государственную программу будет зависеть от успешности реализации данного нововведения в практику государственного управления. Большое значение для современного этапа программно-целевого планирования в РФ имеет принятие 28 июня 2014 г. Феде-

рального закона № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в РФ», согласно которому государственная программа стала обладать статусом документа стратегического планирования.

Таким образом, широкая распространенность программно-целевого управления национальной экономикой, с одной стороны, обусловлена преданием анафеме плана и выдвижением вперед альтернативного инструмента – собственно программы, а с другой стороны, тем, что программа обладает, несомненно, значительными преимуществами, такими как эффективное использование ограниченных ресурсов, интеграция и координация всех уровней управления, использования эффекта мультипликатора при целевом использовании ограниченных бюджетных ресурсов за счет дополнительного привлечения иных средств, и в конечном счете способствует повышению эффективности управления национальной экономикой.

Список использованных источников:

1. Федеральный закон № 115 от 20 июля 1995 г. «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации».
2. Постановление Правительства Российской Федерации от 26 июня 1995 г. № 594 «О реализации Федерального закона «О поставках продукции для федеральных нужд».
3. Постановление Правительства Российской Федерации от 19 апреля 2005 г. № 239 «Об утверждении положения о разработке, утверждении и реализации ведомственных целевых программ».
4. Постановление Правительства российской Федерации от 13 сентября 2010 г. № 716 «Об утверждении Правил формирования и реализации федеральной адресной инвестиционной программы».
5. Постановление Правительства РФ от 2 августа 2010 г. № 588 «Об утверждении Порядка разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Российской Федерации».
6. *Абрамова М.И.* Совершенствование организации внутрифирменного планирования в промышленности на инновационной основе // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2005. № 11 (2). С. 5–7.
7. *Абрамова М.И.* Совершенствование планирования на предприятиях: инновационный аспект, инструментарий, организация / под ред. Е.В. Козловой. Саратов: СГСЭУ, 2006.
8. *Тэйслина О.Г., Фомичёва О.Ю.* Особенности разработки и реализации целевых программ развития региона (на примере Саратовской области) // Региональное развитие. 2014. № 2. С. 48–51.

Н.В. Лоскутов,

*кандидат экономических наук, доцент,
Кубанский государственный аграрный университет, Россия,*

А.А. Терещенко,
магистр,

Кубанский государственный аграрный университет, Россия

РАЗРАБОТКА И ВНЕДРЕНИЕ РИСК-ОРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА ПРИ ОРГАНИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ

Недостатки в организации контрольно-надзорной деятельности государственных органов власти являются одной из основных негативных причин, препятствующей экономическому развитию страны, как по мнению научного сообщества, так и по мнению руководства государства. Доказательством изложенного вывода является признание необходимости реформирования государственного контроля на общенациональном уровне, что нашло отражение в «Концепции административной реформы в Российской Федерации» и прямо указано в Посланиях Президента Российской Федерации Федеральному Собранию за 2014–2015 гг.

Государственный контроль является важнейшей функцией публичного управления. В настоящее время, по разным экспертным оценкам, расходы на организацию государственного контроля составляют от 1,8 до 5% доли в ВВП Российской Федерации. Дальнейший их рост в свете крайне низкой эффективности государственного контроля ставит под вопрос его экономическую целесообразность.

Значительная часть проведенных проверок не выявляет нарушений обязательных требований, представляющих непосредственную угрозу причинения вреда обществу и государству, что подтверждается реальной управленческой практикой контрольно-надзорной деятельности органов государственной власти. За 2012 г. в России было проведено более 2736 тыс. проверок юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Нарушения обязательных требований, представляющие непосредственную угрозу причинения вреда, федеральными органами исполнительной власти выявлены у 163,4 тыс. проверенных подконтрольных субъектов из 1185 тыс., что составляет только 14% от общего количества проверенных подконтрольных субъектов, у которых выявлены нарушения (т.е. в 86% проверок (чуть более 1 млн подконтрольных субъектов) нарушений не обнаружено). Доля подконтрольных субъектов, в отношении которых были проведены проверки, в 2012 г. составила 8,4% от их общего количества, следовательно, только у 1,35% от общего числа подконтрольных субъектов выявлены нарушения обязательных требований.

Обратная тенденция складывается в сфере внутреннего государственного контроля. Так, по информации Федеральной службы финансово-бюджетного надзора РФ, размер средств, использованных органами власти и бюджетными учреждениями с нарушением бюджетного законодательства, неуклонно растет. Общий объем средств, использованных с нарушениями, увеличился на 44% по сравнению с 2012 г., по результатам проведен-

ных в 2014 г. контрольных мероприятий в финансово-бюджетной сфере и составил 1076,4 млрд руб. А общий объем выявленных в 2014 г. нарушений без учета нарушений порядка учета государственного имущества и ведения реестра федерального имущества увеличился на 33,4% по сравнению с 2013 г.

Таким образом, очевидно, что сложившееся устройство государственной контрольно-надзорной деятельности не в полной мере ориентировано на предупреждение, выявление и пресечение нарушений, влекущих реальное причинение вреда, есть ресурсы для повышения ее эффективности. Доказательством изложенного является тот факт, что на проведение проверок из консолидированного бюджета Российской Федерации в 2012 г. было выделено более 69 млрд руб. – прямые затраты, к которым относятся заработная плата работников контрольно-надзорных органов, командировочные расходы при осуществлении контрольно-надзорных мероприятий, материально-техническое обеспечение и др. Указанная сумма сопоставима с бюджетом крупнейших субъектов Российской Федерации. Дополнительно около 1,3 млрд руб. в год расходуется на финансирование участия экспертных организаций и экспертов в проведении проверок и ревизий.

Серьезной проблемой являются правовые пробелы в регулировании отдельных вопросов и видов государственного контроля. К актуальным системным проблемам осуществления контрольно-надзорных функций органами государственной власти можно отнести:

- разрегулированность контрольно-надзорной деятельности, не позволяющая оценить избыточность давления контроля (надзора) и построить эффективную систему внутреннего государственного контроля, а в целом определить регулируемую роль контроля в решении вопросов экономического и социального развития страны;
- хаотичное распределение контрольно-надзорных полномочий по уровням государственной власти;
- неэффективное осуществление контрольных мероприятий, вызванное в том числе необязательностью в практике планирования учета вероятности причинения вреда в результате деятельности подконтрольного субъекта и ее соотношения с ресурсами контрольно-надзорных органов;
- большие возможности административного усмотрения контрольных органов и коррупцию;
- продолжающееся дублирование исполнения контрольно-надзорных функций в отношении одного и того же предмета различными государственными органами;
- «нулевая» эффективность административного способа оспаривания действий (бездействия) контрольных органов.

Указанные проблемы усугубляются масштабной коррупцией, усиливающейся практически на всех уровнях государственного управления.

К недостаткам этой сферы следует отнести то, что на федеральном уровне нормативную базу государственного контроля (надзора) и муниципального контроля составляют около 100 отраслевых федеральных законов, регламентирующих отдельные виды контроля (надзора).

Подзаконная нормативно-правовая база государственного контроля (надзора) и муниципального контроля состоит из более чем 80 постановлений Правительства Российской Федерации, изданных в развитие федеральных законов и утверждающих положения об осуществлении отдельных видов контроля либо закрепляющие в случаях, установленных законами, какие-либо особенности осуществления отдельных видов контроля, а также около 100 различных ведомственных актов, среди которых можно особо выделить административные регламенты исполнения контрольно-надзорных функций. Единого нормативно-правового акта о государственном контроле до сих пор не разработано и не принято.

Указанными нормативными правовыми актами урегулированы система процессуальных действий органов государственного контроля (надзора), в том числе по планированию и проведению контрольно-надзорных мероприятий, а также отдельные вопросы организации системы государственного контроля.

В течение последних нескольких лет нормативно-правовая база государственного контроля (надзора) претерпела довольно сильные изменения, которые можно оценить положительно с позиции общеметодологической и системной работы: введение обязательности раскрытия информации о результатах проверок, унификация видов, форм, методов контроля (надзора), определение органов, осуществляющих надзорные функции, определение уполномоченных должностных лиц, их прав, обязанностей и ответственности, расширение гарантий прав подконтрольных субъектов и т.д.

Федеральным законом «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» № 294-ФЗ введен ряд базовых категорий в области контрольной деятельности, установлен порядок планирования контрольных мероприятий, серьезно изменен подход к проведению внепланового контроля (надзора) субъектов предпринимательской деятельности, запрещен дублирующий контроль разными контрольно-надзорными органами в отношении одних и тех же требований, в отношении одного и того же объекта, а также регламентированы процедуры проведения проверок (сроки их проведения, порядок оформления результатов, а также последовательные действия должностных лиц контрольно-надзорных органов), определены ключевые гарантии государственной защиты юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

Одной из ключевых проблем в сфере организации внутреннего государственного контроля, постоянно усугубляющейся со временем, является рост государственных расходов на выполнение данной функции, при снижении уровня «охвата» проверками расходов бюджетов.

Так, в соответствии с отчетом Федеральной службы финансово-бюджетного надзора РФ за 2013–2014 гг. показатель охвата контролем средств федерального бюджета в 2013–2014 гг. не превышал 30% от общего объема расходов консолидированного бюджета страны. Аналогичное положение сложилось в части контроля средств бюджетов большинства субъектов Российской Федерации. Так, к примеру, согласно отчету Департамента

финансово-бюджетного надзора Краснодарского края показатель охвата контролем средств регионального бюджета за 2014 г. не превышал 3,3%. Изложенное свидетельствует о ресурсных ограничениях, не позволяющих выполнять сплошной контроль использования средств бюджета, приводящих к тому, что порядка 70% консолидированного бюджета Российской Федерации и более 90% бюджета субъектов РФ расходуется как правило без надлежащего внутреннего контроля.

Все вышесказанное обуславливает необходимость оптимизации контрольно-надзорной деятельности не только на отраслевом уровне, но и на уровне общих принципов исполнения контрольно-надзорных функций.

В этой связи представляется, что основными направлениями совершенствования государственного контроля должны стать разработка и внедрение риск-ориентированного подхода при организации государственного контроля (надзора).

Необходимость применения риск-ориентированного подхода начинает находить отражение в практике контрольной деятельности контрольно-надзорных органов, что подтверждается появлением в Федеральном законе от 13 июля 2015 г. № 246-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон "О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля"» норм регламентирующих риск-ориентированный подход при госконтроле. Риск-ориентированный подход представляет собой метод организации и осуществления государственного контроля (надзора), при котором в предусмотренных Федеральными законами случаях выбор интенсивности (формы, продолжительности, периодичности) проведения мероприятий по контролю определяется отношением деятельности юридического лица, индивидуального предпринимателя и (или) используемых ими при осуществлении такой деятельности производственных объектов к определенной категории риска либо определенному классу (категории) опасности.

Применяемый подход предполагает выбор интенсивности проверки в зависимости от того, к какой категории риска (классу опасности) относятся деятельность проверяемого объекта и (или) используемые ими производственные объекты.

Пунктом 6 Федерального закона от 26.12.2008 г. № 294-ФЗ предусматривается, что правила отнесения деятельности юридических лиц, индивидуальных предпринимателей и (или) используемых ими производственных объектов к определенной категории риска, определенному классу (категории) опасности определяются Правительством Российской Федерации. Указанные правила должны предусматривать возможность подачи юридическим лицом, индивидуальным предпринимателем заявления об изменении присвоенных им ранее категории риска или класса (категории) опасности.

В случае, если в соответствии с федеральным законом отнесение деятельности юридических лиц, индивидуальных предпринимателей и (или) используемых ими производственных объектов к определенной категории риска, определенному классу (категории) опасности происходит в рамках осуществляемых органом государственного контроля (надзора) полномочий по государственной регистрации, выдаче разрешения (специального права) или иных подобных полномочий, правила отнесения деятельности юридических лиц, индивидуальных предпринимателей и (или) используемых ими производственных объектов к определенной категории риска, определенному классу (категории) опасности определяются нормативным правовым актом, устанавливающим порядок осуществления указанных полномочий такого государственного органа.

Таким образом, внедрение формализованных методик, жестко относящих к определенному классу опасности объект контроля, обязателен контролирующий орган учитывать тяжесть потенциальных негативных последствий возможного несоблюдения названными лицами обязательных требований. Категория риска должна определяться с учетом оценки вероятности несоблюдения соответствующих обязательных требований и суммы возможного ущерба.

Внедрение риск-ориентированного подхода позволит снизить уровень коррупции в сфере государственного контроля, поскольку перечень оснований для принятия решений о проведении проверок и ревизий будет регламентирован соответствующими нормативно-правовыми актами, а не будет отдан на усмотрение конкретных должностных лиц органов государственной власти как в настоящее время.

На данный момент элементы риск-ориентированного подхода при организации государственного контроля внедряются Роспотребнадзором и Рострудом. В целом ситуация такова, что, несмотря на законные предписания Правительством Российской Федерации, в этом направлении практически ничего не делается, разработка и внедрение риск-ориентированного подхода в государственном контроле необоснованно перенесены на 2018 год.

Вместе с тем разработка и внедрение риск-ориентированного подхода при осуществлении государственного контроля является стратегической задачей, которую необходимо реализовать уже сейчас.

*Х.Ф. Мамедова,
докторант,*

Азербайджанский технологический университет, Азербайджан

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ ОРГАНИЗАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ ШВЕЙНЫХ ИЗДЕЛИЙ

На перспективное развитие влияет инвестиционная привлекательность бизнес-среды отдельных регионов. Азербайджан характеризуется достаточно низким инвестиционным рейтингом, что является следствием высоких

рисков, связанных прежде всего с наличием структурных проблем – неопределенностью перспектив трансформирования естественных монополий, боязнью реприватизации, сырьевой направленностью экономики, слабостью управленческих технологий и, как следствие, разрозненностью или отсутствием элементов национальной инновационной системы, которая является важнейшим фактором конкурентоспособности. Это сужает базу источников целевого развития как на микро-, так и на макроэкономическом уровне.

Повышение инновационной активности невозможно без увеличения инвестиций, рост которых может быть обеспечен, в частности, совершенствованием налоговой политики, позволяющей улучшать финансовое состояние предприятия, повышать его прибыль, рентабельность и в конечном итоге наращивать капитальные вложения в модернизацию и реконструкцию производства, разработку новых высокоэффективных технологий и научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы [1, с. 78].

Сокращение затрат трудовых и материальных ресурсов при изготовлении швейных изделий для обеспечения требования по качеству является одним из основных направлений увеличения рентабельности продукции и повышения на этой основе эффективности производства в целом. Для изделий специального вида, изготавливаемых по государственным заказам, в частности, форменной одежды различного назначения и других изделий «стабильного ассортимента», указанный путь повышения прибыли предприятий и рентабельности продукции является по существу единственным. Это обусловлено применением централизованно регулируемых цен на продукцию и исходные материалы, установлением нижнего прицельного уровня рентабельности производства. Такой экономический механизм действует в секторе швейной промышленности Азербайджанской республики, производящей изделия стабильного ассортимента. Удельный вес этих изделий в общем объеме производства швейных предприятий достигает 50%, что выдвигает важную и актуальную для республики народнохозяйственную проблему, изыскание и реализация путей сокращения затрат трудовых и материальных ресурсов при массовом производстве по государственным заказам швейных изделий стабильного ассортимента.

Народнохозяйственное значение решения этой проблемы подчеркнуто в государственной программе «Социально-экономическое развитие регионов Республики на 2009–2013 гг.» и других государственных директивных документах [2, с. 30].

Наряду с экономическими требованиями к эффективности производства данных изделий государственным законом устанавливаются повышенные требования к качеству изделий, прежде всего к показателям формоустойчивости, связанным с особенностью эксплуатации одежды этого вида. В настоящее время из-за применения нерациональных технологических процессов и организационных решений эти требования часто не выполняются. В связи с этим возникает проблема проектирования экономических технологических процессов, обеспечивающих выполнение требований по качеству. В рамках этой проблемы актуальным является разработка методики количественной оценки и прогнозирования значений показателей качества, в частности формоустойчивости деталей, узлов и изделия в целом.

В известных работах по проблемам повышения эффективности швейного производства задачи выбора конструкции изделий, проектирование технологических потоков и организация производства рассматривались изолированно. При несомненном научно-методическом и практическом значении этих работ они оставляли неиспользованным дополнительный резерв повышения эффективности швейного производства, связанный с комплексным рассмотрением организационных и технологических факторов в рамках единой оптимизационной модели.

Целью работы является исследование и решение важной для народного хозяйства Азербайджана проблемы, связанной с повышением эффективности использования трудовых и материальных ресурсов при изготовлении одежды стабильного ассортимента, удовлетворяющей повышенным требованиям по качеству, на основе комплексной оптимизации организационно-технологической подготовки производства с использованием многокритериальных моделей и методов динамического и стохастического программирования.

Использование новой, автоматизированной техники резко изменило ситуацию, особенно при переходе к комплексно-механизированным линиям (КМЛ). Поскольку к числу ведущих организационных факторов, определяющих степень эффективности функционирования потоков, относятся уровень специализации, мощность и форма организации потоков, то основными направлениями совершенствования носочной работы следует считать углубление предметной специализации, создающей необходимые предпосылки, для решения других организационных проблем – определение оптимального уровня мощности, предлагающее использование потоков таких размера, при которых достигается максимальное использование всех элементов производства, изыскание наиболее эффективных форм организации потоков, обеспечивающих наряду с повышением производительности труда гибкость производственного процесса и создающих благоприятные условия для расширения и обновления ассортимента.

Непрерывно возрастающий культурно-материальный уровень жизни населения предопределяет повышенные требования к ассортименту одежды. Устойчивый спрос на выпускаемую одежду в настоящее время может быть удовлетворен при условии постоянного расширения и частого обновления ассортимента. Следовательно, проблемы расширения и обновления ассортимента становятся важнейшими в решении задачи удовлетворения потребностей населения и являются закономерными в современном производстве.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие основные задачи:

- обосновать необходимость и пути совершенствования организации выпуска одежды в необходимом ассортименте при дальнейшем повышении эффективности швейного производства в условиях расширения и обновления ассортимента;
- использовать имитационное моделирование для оперативного планирования в случае гибкой организации потоков;
- разработать пути повышения «гибкости» производственных потоков.

1. Тренев В.Н., Сериков В.А. и др. Реформирование и реструктуризация предприятий. М.: ПРИОР, 1998.
2. Государственная программа «Социально-экономическое развитие регионов Республики» на 2009–2013 гг.

Е.В. Масленникова,
кандидат социологических наук, доцент,
зав. кафедрой национальной экономики и
государственного и муниципального управления,
Саратовский социально-экономический институт (филиал)
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

КАЧЕСТВО ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ УСЛУГ КАК ЭЛЕМЕНТ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПУБЛИЧНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Попытки оценки качества и доступности государственных и муниципальных услуг предпринимались и до вступления в силу федерального закона № 210-ФЗ от 27.07.2010 г. «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» и официального определения терминов «государственная услуга», «муниципальная услуга». До этого термины хотя и содержались в документах [1], но трактовка понятий отсутствовала, что вызывало множество методологических разногласий. Среди основных целей, как минимум, двух программ реформирования в сфере государственного управления [2] повышение качества и доступности государственных и муниципальных услуг занимает ключевое место, в том числе за счет достигнутого положительного результата.

Оценка качества и доступности государственных и муниципальных услуг формируется у получателей как при непосредственном контакте с органами власти, государственными внебюджетными фондами, центрами предоставления государственных и муниципальных услуг, так и при получении услуг, которые являются необходимыми и обязательными и предоставляются не органами власти. Определенную роль при оценке имеет накопленный отрицательный опыт взаимодействия граждан и организаций с государственной бюрократией. Высказывалось экспертное мнение о том, что высокие положительные оценки (в 2011 г. – 74,6% респондентов, в 2012 г. – 75,6%, в 2013 г. – 77,6%, в 2014 г. – 81,2%) [3], которые были даны респондентами при опросах, могут в дальнейшем снижаться за счет предъявления более высоких требований к качеству и доступности услуг. Результаты мониторинга качества и доступности услуг за последние несколько лет свидетельствуют о повторяемости основных трудностей, с которыми сталкиваются получатели услуг: очереди, сложность заполнения бланков, большие сроки предоставления услуг, неудобный режим работы госорганов, требования излишних документов и сведений. Механизмы повышения удовлетворенности граждан и роста качества услуг уже апробированы. Это регламентация и стандартизация оказания государственных услуг, развитие сети центров предоставления государственных и муниципальных услуг и реализация принципа «одного окна», перевод услуг в электронный вид, развитие межведомственного взаимодействия, применение досудебного обжалования, сбор и анализ мнений граждан о качестве услуг, осуществление мониторинга качества предоставления государственных услуг.

Необходимость проведения оценки качества государственных и муниципальных услуг предусмотрено в Указе Президента РФ от 07.05.2012 г. № 601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления», в Постановлении Правительства РФ от 12.12.2012 г. № 1284 «Правила оценки гражданами эффективности деятельности руководителей территориальных органов федеральных органов исполнительной власти с учетом качества предоставления государственных услуг», в Приказе Министерства экономического развития РФ от 01.03.2013 г. № 110, содержащем методические рекомендации по внедрению системы оценки гражданами эффективности деятельности руководителей территориальных органов федеральных органов исполнительной власти; в региональных и муниципальных нормативных актах.

Для граждан и организаций, обращающихся в органы власти за предоставлением услуг, важен весь процесс: от начала до получения искомого результата, включая временные и материальные издержки при получении «сопутствующих» – необходимых и обязательных услуг. Например, процедура постановки на учет министерством социального развития Саратовской области получателей услуги по организации оздоровления детей, проживающих на территории Саратовской области, в санаториях, принимающих на оздоровление детей не требует значительных усилий и времени; но получение необходимой для услуги медицинской справки по форме 070/У может занять существенное время, отрицательно повлиять на общую оценку качества услуги.

Возможностей и способов высказать свое мнение о качестве услуг у граждан появляется все больше: сайты органов власти, портал Государственных услуг РФ, внутренние терминалы оценки, портал «Ваш контроль». Тем не менее даже среди получателей услуг в МФЦ превалирует мнение о бесполезности высказывания своего мнения, о недостаточности времени для оценки. Только 28% получателей услуг МФЦ воспользовались каналами связи для оценки качества и доступности полученных услуг [3].

Низкая вовлеченность граждан в процесс оценки качества государственных услуг связана:

- с низкой информированностью об имеющейся возможности провести оценку, в том числе ввиду непредоставления сотрудниками органов власти, МФЦ информации о наличии такой возможности;
- отсутствием мотивации у получателей услуг в проведении оценки качества предоставления государственных;

– низким процентом обратной связи по итогам формирования комментариев получателей государственных услуг.

В то же время необходимо отметить, что не все критерии оценки напрямую зависят от работы МФЦ – часть критериев зависит от качества предоставления услуг в ФОИВ или их территориальных органов. Действующие Правила оценки гражданами эффективности деятельности руководителей территориальных органов ФОИВ (их структурных подразделений) не предусматривают анализ системных негативных оценок для дальнейшего изменения процедур предоставления государственных услуг.

На текущее время доступность государственных услуг через систему одного окна обеспечивается в стране сетью из 12 тысяч точек, из них примерно 2700 – это полноценные многофункциональные центры и ещё около 10 тысяч – это территориально обособленные подразделения в небольших населённых пунктах; всего – 43 тысячи окон. Через МФЦ обращаются за услугами прежде всего таких ведомств, как Федеральная миграционная служба, Росреестр, Министерство внутренних дел, Пенсионный фонд, Федеральная налоговая служба, Роспотребнадзор, Фонд социального страхования.

По регионам данные разнятся, но не менее 80% заявителей обращаются за услугами федеральных органов или фондов. Всего в 2015 г. МФЦ предоставили примерно 56 млн услуг. При этом источники финансирования МФЦ – это бюджеты субъектов РФ или бюджеты муниципальных образований (в зависимости от организационно-правовой формы). Предложения о механизмах и размерах компенсации бюджетам субъектов РФ расходов по организации предоставления государственных услуг федеральных органов исполнительной власти по принципу «одного окна» на базе многофункциональных центров предусматривают распределение государственной пошлины за предоставление государственных услуг, оказанных на базе МФЦ, между федеральным бюджетом и бюджетами субъектов Российской Федерации в определенной пропорции. По данным Минэкономразвития России, в 2015 г. в бюджеты субъектов РФ таким образом поступило около 8 млрд руб. По данным, озвученным главой Минэкономразвития России Алексеем Улюкаевым, субъекты РФ профинансировали создание многофункциональных центров на сумму 34 млрд руб. В федеральном бюджете 2014–2015 гг. также были предусмотрены деньги на федеральное софинансирование – 5,7 млрд руб. [3].

Для обеспечения текущей работы МФЦ, в которых сейчас работают свыше 31 тыс. человек, требуются значительные средства. Рациональным представляется финансирование МФЦ с учетом трудоемкости административных процедур государственных и муниципальных услуг, количества получателей услуг и распределением финансовых затрат соответственно принадлежности услуги к федеральному, региональному или муниципальному уровню.

Услуги оказываются также и государственными бюджетными учреждениями, где взимается не госпошлина, а плата. Актуальными, на наш взгляд, являются предложения о распределении платы между уровнями бюджетной системы и 50%-ном зачислении платы в бюджеты субъектов РФ.

Часть функций органов власти (связанных с приемом, регистрацией, выдачей документов, получением необходимых данных посредством межведомственного взаимодействия) переходит в МФЦ. Следовательно, высвобождаемый ресурс также может быть направлен на финансирование МФЦ. Пример Росреестра, в котором сокращали численность за счёт передачи функций в МФЦ, не является удачным: с учетом подведомственности МФЦ произошло перекладывание трудовых затрат и нагрузки на бюджет субъекта РФ или муниципалитета.

Список использованных источников:

1. Указ Президента РФ от 9 марта 2004 г. № 314 «О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти».
2. Распоряжение Правительства РФ от 25.10.2005 г. № 1789-р (ред. от 10.03.2009 г.) «О Концепции административной реформы в Российской Федерации в 2006–2010 годах»; Распоряжение Правительства РФ от 10.06.2011 г. № 1021-р (ред. от 28.08.2012 г.) «Об утверждении Концепции снижения административных барьеров и повышения доступности государственных и муниципальных услуг на 2011–2013 годы и Плана мероприятий по реализации указанной Концепции».
3. Совершенствование государственного управления // Портал административной реформы. URL: <http://ar.gov.ru>.

М.Г. Миронов,

кандидат экономических наук, доцент,

Саратовский социально-экономический институт (филиал)

РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

ТЕХНИКО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В последние годы экономика РФ демонстрировала устойчиво высокие темпы экономического роста. Была создана система базовых правовых норм и других институтов, обеспечивающих функционирование рыночных отношений между хозяйствующими субъектами. Достигнута высокая степень открытости российской экономики. Преодолен спад производства и потребления девяностых годов, в то же время объем промышленного производства составляет 90% от уровня 1991 г. Однако наблюдаемый до 2014 г. рост ВВП обеспечивался в основном экспортом энергоносителей и ростом торговли, в то время как доля России на мировых рынках высокотехнологичной продукции составляла менее 1%.

Сокращение государственных расходов на научные исследования и разработки привело к утрате значительной части потенциала экономического роста. Произошло снижение инновационной активности предприятий (менее 9% промышленных предприятий РФ ведут разработку и внедрение нововведений).

Исходя из сложившейся тенденции технико-технологического развития в экономике РФ, согласно прогнозу долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2030 г. выделяются три наиболее вероятных варианта научно-технологического развития страны.

1. Вариант инерционного импортоориентированного технологического развития предполагает ослабление национальной инновационной системы, использование иностранных технологий и оборудования для модернизации производств.

2. Вариант догоняющего развития и локальной технологической конкурентоспособности предполагает технико-технологическое перевооружение экономики как на основе импортных технологий, так и в результате локального внедрения созданных отечественных разработок.

3. Вариант лидерства в ведущих научно-технических секторах и фундаментальных исследованиях предполагает модернизацию отечественного сектора НИОКР и фундаментальной науки. Усилия концентрируются на прорывных научно-технологических направлениях, позволяющих расширить применение отечественных разработок.

Первый вариант не соответствует целям и ориентирам развития российской экономики на долгосрочную перспективу, поскольку предполагает дальнейшее ослабление национальной инновационной системы и преимущественное использование иностранных технологий и оборудования для модернизации производств и отраслей экономики.

По мнению экспертов, не может быть универсального варианта научно-технологического развития отраслей и секторов экономики Российской Федерации по причине диверсифицированности отраслевой структуры. Поэтому в современных условиях оптимальным является вариант развития с элементами лидерства в некоторых сегментах экономики (производство авиакосмической техники, нанотехнологии, атомная и водородная энергетика) с реализацией догоняющего варианта в большинстве секторов экономики.

Реализация озвученных выше вариантов научно-технологического развития Российской Федерации предполагает переход российской экономики от экспортно-сырьевого к инновационному типу развития, имеющему ряд качественных и количественных характеристик:

1. Ведущая роль отводится высокотехнологичным отраслям промышленности в структуре российской экономики. Доля высокотехнологичного сектора и экономики знаний в ВВП должна составлять не менее 20% (для сравнения: в 2013 г. данная доля в ВВП российской экономики составила чуть больше 11%).

2. Высокая инновационная активность предприятий, проявляющаяся в освоении новых рынков, обновлении ассортимента продукции, освоении новых технологий, создании новых форм организации бизнеса и т.д. Доля промышленных предприятий, осуществляющих технологические инновации, должна возрасти до 50% (в последние годы данный показатель не превышал 10%), доля инновационной продукции в выпуске промышленной продукции должна составить 30–35% (значение данного показателя за последние годы не превышало 10%).

3. Наличие эффективной национальной инновационной системы, находящей свое выражение в активизации научных исследований и разработок. Внутренние затраты на исследования и разработки должны подняться до 3% ВВП, в то время как с начала реформ государственные расходы в России на научные исследования и разработки сократились в несколько раз и в настоящее время не превышают 1,4% ВВП при пороговом значении этого показателя с точки зрения экономической безопасности страны 2%.

4. Создание условий для эффективного использования квалифицированного труда и повышения качества человеческого капитала. В соответствии с концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации среднемесячная заработная плата в экономике должна превысить в 2020 г. 2000 долл. США, расходы на образование за счет государственных и частных источников – не менее 5–6% ВВП, на здравоохранение – 6–6,5%.

5. Повышение эффективности использования первичных ресурсов, прежде всего труда и энергоносителей (повышение производительности труда при одновременном снижении энергоемкости выпускаемой продукции).

6. Наличие эффективной системы защиты прав собственности, включая интеллектуальную собственность, и создание развитого рынка венчурного капитала. Одна из принципиальных идей по защите интеллектуальной собственности состоит в том, чтобы разработать механизмы, которые позволяли бы правообладателям самостоятельно защищать свои продукты от пиратов.

Таким образом, учитывая важность решаемой проблемы, становится очевидным роль государства в этом процессе, в котором государство должно быть не сторонним наблюдателем, а активным проводником инноваций.

Список использованных источников:

1. Миронов М.Г. Оценка стратегических ориентиров долгосрочного технико-технологического развития промышленности // Наука и общество. Серия «Экономика и управление» 2012 № 3 (6). С. 67–71.
2. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года. М.: Минэкономразвития России, 2013.

Е.А. Орехова,
кандидат экономических наук, доцент,
Саратовский социально-экономический институт (филиал)
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

Е.В. Спиридонова,
магистрант,
Саратовский социально-экономический институт (филиал)
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Рассмотрение элементов, составляющих понятие «социальная инфраструктура», необходимо начать с определения понятия «инфраструктура». Данный термин пришел в нашу обыденную и экономическую жизнь из военной сферы, где означал некий вспомогательный комплекс, обеспечивающий успешное взаимодействие войск. У термина «инфраструктура» латинская этимология – от слов *infra* (ниже, под) и *structura* (строение, расположение). Таким образом, в экономической смысловой трансформации инфраструктура стала означать обязательный компонент, обеспечивающий целостность любой социально-экономической системы или подсистемы. Инфраструктура – это составная часть общего устройства социально-экономической жизни, которая носит подчиненный и вспомогательный характер и обеспечивает нормальный ход хозяйственной деятельности экономической, политической или социальной системы в целом. Развитие инфраструктуры национальной экономики – объективное требование современности.

В развитии инфраструктуры можно обозначить три этапа:

- 1) формирование предпосылок возникновения сферы услуг в результате частного и единичного разделения труда;
- 2) становление инфраструктуры в результате усиления взаимосвязей между различными субъектами хозяйственной деятельности;
- 3) развитие инфраструктуры как неотъемлемой составляющей современной рыночной экономики [3].

Экономисты в настоящее время подчеркивают, что современное общество преобразуется, а экономика из индустриальной превращается в постиндустриальную (сервисную), формирование которой стимулировало обособление особой научной дисциплины – сервисологии [2]. Отмечается, что в условиях стремительного развития науки и техники сервисная сфера претерпевает качественные изменения, возрастающую роль приобретают наукоемкие, знание емкие услуги (образование, НИОКР, здравоохранение, управление, финансовые, страховые, коммуникационные), меняются технологии предоставления традиционных услуг: появилась электронная почта, дистанционное обучение, покупка авиа- и железнодорожных билетов в режиме онлайн [1].

В процессе развития представлений о данном понятии стали различать производственную, социальную, институциональную, экологическую инфраструктуру [4].

Методологически неверно объединять в одном понятии такие разнородные по качественному содержанию труда элементы, как государственные органы управления, с одной стороны, и транспорт, связь, больницы, школы, торговля – с другой стороны, поскольку функции первых принуждающие, контролирующие и ограничивающие, а вторых – предоставление данных услуг на добровольных началах.

Именно добровольность потребления инфраструктурных услуг должна использоваться как принцип выделения самой инфраструктуры. Обеспечение доступности качественных инфраструктурных услуг, их развития в соответствии с потребностями основного производства должно быть целью формирования эффективной инфраструктуры национальной экономики при рациональном соотношении механизмов как государственного регулирования, так и внутрифирменного управления [2].

Проблемы инфраструктуры – это прежде всего проблема соотношения государственных и частных инвестиций в ее развитие, выявления тех инфраструктурных услуг, вложения в которые в настоящее время не выгодны частному бизнесу, а значит, государство должно брать на себя их воспроизводство, без чего невозможен дальнейший экономический рост.

На социально-экономическое развитие влияют не только объективные, но и субъективные факторы, при этом роль последних в современных условиях возрастает. Во второй половине XX в. экономическая и социальная сферы тесно переплетаются, а в центре экономических проблем становится человек. Поэтому употребление термина «инфраструктура» активно распространилось и на социальную сферу.

Основная функция социальной сферы заключается в обеспечении воспроизводства общества. Существует точка зрения, согласно которой социальная сфера занимает некое промежуточное положение между экономикой и политикой. Обобщив существующие точки зрения, социальную сферу можно трактовать как упорядоченное и сложноорганизованное целое, несущее многофункциональную нагрузку и характеризующееся многозначными процессами воспроизводства дифференцированных социальных субъектов с их способностями, потребностями и многообразием интересов. Социальная сфера – это постоянно изменяющаяся подсистема общества, возникшая в рамках объективной потребности общества к постоянному воспроизводству экономических субъектов (акторов). В социальной сфере реализуется социальная функция общества, конституционные, социальные и гражданские права.

Развитие и функционирование социальной сферы происходит под воздействием социального управления. Целью социального управления является упорядочивание взаимодействия противоречивых интересов экономических субъектов (акторов). Социальное управление представляет собой совокупность организованных образований и связей и охватывает процессы и объекты общества, состояние которых имеет большое значение для жизнедеятельности людей. Помимо этого, социальная сфера функционирует в рамках самоорганизации под воздействием рыночных сил, а также формальных (законы, программы, положения) и неформальных институтов (традиции, мораль, этика, идеологические установки, вероисповедание и т.п.).

Функционирование социальной сферы в системе данного организационного поля представляет собой социальную инфраструктуру общества. Социальная инфраструктура может быть правильно понята на основе синтеза микро-, мезо-, макроэкономического подходов и институционального анализа.

Сущность социальной инфраструктуры проявляется через выполняемые ею функции. Формирование функций социальной инфраструктуры сопряжено с целями социально-экономического развития данного общества, основными из которых считаются гармоничное и всестороннее развитие личности, максимально возможное снижение социальной разобщенности и обеспечение социальной комфортности.

Мы полагаем, что наиболее значимыми целевыми функциями социальной инфраструктуры являются:

- максимально эффективное использование трудового потенциала общества;
- формирование условий для положительных тенденций демографического процесса;
- обеспечение такого уровня воспроизводства рабочей силы, который отвечает потребностям и уровню развития производства данного общества;
- обеспечение комфортных и оптимальных жилищных, коммунальных и бытовых условий;
- повышение уровня человеческого капитала (сохранение и улучшение физического, интеллектуального, морального и нравственного здоровья общества);
- максимально полезное и рациональное проведение досуга;
- повышение экологической культуры общества;
- обеспечение гарантий социальной защиты всех групп населения;
- оптимально возможное повышение уровня платежеспособности общества, обеспечение необходимыми товарами и услугами.

Раскрывая особенности социальной инфраструктуры, следует в первую очередь отметить, что ее формирование и функционирование имеет не только обслуживающий основное производство характер, но и собственную самоценность, поскольку генеральной целью социального государства является повышение качества жизни и уровня удовлетворения потребностей населения. Хотелось бы отметить, что формирование человеческого капитала, наращивание потенциала трудовых ресурсов в процессе повышения качества социальных услуг является приоритетной задачей и ведущим фактором экономического роста.

Список использованных источников:

1. Козельский А.В. Расширение сферы инфраструктурных услуг в процессе углубления общественного разделения труда // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2014. № 1 (50). С. 12–16.
2. Орехова Е.А. Гуманизация экономического роста: тенденции и противоречия. Саратов: СГСЭУ, 2013.
3. Руссакова Е.Г. Становление рыночной инфраструктуры методологический аспект // Вестник Волгоградского университета. Серия 3. Экономика. Право. Ч. 1. Экономика. 1997. С. 18–24.

Е. Орехова,

*кандидат экономических наук, доцент,
Саратовский социально-экономический институт (филиал)
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

V. Nesterenko,

University of Mannheim, Germany

D. Dolzheva,

University of Mannheim, Germany

RUSSIAN MONETARY POLICY AS A CHALLENGE FOR THE COMPETITIVENESS OF RUSSIAN ECONOMY

When the Russian ruble collapsed in December 2014, losing one-third of its value in three weeks, some experts forecasted a drastic downswing for the Russian economy in 2015 exceeding 10 percent of GDP. However, five month later, the ruble has bounced back; the Russian stock market index has risen 25 percent since January 1st. In this article we will dive into the reasons of the current crisis and then discuss the prospects for Russian economy in the nearest future.

A sharp drop in the ruble at the end of last year was influenced by several factors combined. Firstly, oil prices fell more than 60 percent from mid-summer. As oil represents 50 percent of Russian exports in value, that removed a significant portion of foreign-exchange supply. Secondly, Russian banks and corporations needed to buy foreign currency to pay off debt in the domestic market because Western sanctions meant they were unable to raise capital in global markets. Thirdly, by November, the Central Bank of Russia (CBR), pursuing a policy of a managed ruble, decided to move to a

floating exchange rate regime. However, in spite of its decision, the CBR continued to sell reserves and could not give any coherent explanation for its actions, which gave rise to a high degree of distrust of the monetary authorities. Moreover, the state-controlled oil company, Rosneft, was due to make the largest repayment of foreign debt, but did not have enough liquidity either in rubles or in dollars. To support the company, the CBR implemented a special refinancing scheme that further undermined market confidence. Further, when the ruble's slump began to accelerate in December, the indecisive and delayed actions of the CBR were received negatively by the markets. And – the last, but not the least – the sharp depreciation of the ruble provoked a household run on the banks. Depositors wanted to convert ruble savings into foreign currency, purchasing \$22,5 billion during the fourth quarter. Furthermore, rumors about the possibility of currency regulation restrictions incentivized depositors to retain a significant portion of currency at home.

However, the effects of the December storm appeared short-term and more concentrated in the financial sector; the real sector of the Russian economy seemed to be relatively stable. Manufacturing was growing due to an extensive rise in military procurement, at around 20 percent per year. Agriculture benefited from a good harvest and the food industry was buoyed by the food import embargo imposed by Russian authorities in August. Despite the decline in oil prices and other commodities, Russian producers have not reduced their exports and, thus, physical volumes of production have not suffered. Moreover, the Russian oil industry produced a record high 10,67 million barrels per day (bpd) in December, and set a new record of 10,71 million bpd in March.

At the beginning of 2015, the situation in the financial markets started to improve. The most important factor was a 30 percent bounce in oil prices by mid-April that increased export revenue and boosted the business mood of many Russians who feel their success relies on oil prices. An increase by the CBR of its key rate to 17 percent provoked a jump in ruble deposit rates by up to 25 percent and stopped the outflow of deposits. Moreover, recognizing that the exchange rate had stabilized, some households began to sell foreign currency – around \$4,5 billion was sold during February and March. In addition, the foreign debt repayment schedule softened significantly in the first quarter – the amount due decreased by 40 percent compared to the previous quarter. CBR data show that repayments in 2015 and 2016 will be even less, thus diminishing the future direct impact of Western financial sanctions.

From the end of December 2014, the CBR, instead of selling foreign-exchange reserves in the open market, began to actively provide banks with loans in foreign currency that reduced demand in the market. Banks that obtained foreign currency loans repurchased Russian sovereign Eurobonds, compressing the spread for 10-year Eurobonds from 480 basis points in mid-December 2014 to 170 basis points in April 2015. All this initially led to the stabilization of the ruble rate, and then the ruble started to strengthen rapidly. Moreover, in May the CBR became uptight by the speed of the ruble strengthening and has now recommenced its currency interventions – by purchasing foreign exchange in the market – thus demonstrating its inconsistency in maintaining the ruble free-float regime.

As the situation on the forex market calmed down, it appeared that the slowdown in the economy was not as severe as anticipated.

The key economic challenges for 2015–2016 – elevated inflation, a destabilized budget and a continuing decline in investment – suggest dark clouds are on the horizon for the months ahead.

Inflation began accelerating in spring 2014 after the ruble lost 10 percent of its value over the course of January and February. Prices rose further in August 2014 after Russia imposed an embargo on food imports that reduced the supply of many products. Inflation was then further fueled by the sharp devaluation of the ruble. As a result, by April 2015 inflation had reached 17 percent. An immediate consequence was a sharp decline in household living standards. Real wages in the first quarter of 2015 decreased by 9 percent, and retail sales dropped by 8 percent compared to the previous year.

The Russian government predicts a gradual decline in inflation to around 12 percent by the end of 2015, while the CBR has kept its inflation target of 4 percent in 2017 untouched. However, these estimates make no account for three potential threats, any of which could add 1,5–2 percentage points if realized. They are a spike in food prices, a new devaluation spiral, and the inflationary effects of the budget deficit.

Over the past 15 years, Russia has enjoyed a comfortable fiscal situation: rising oil prices and stable economic growth allowed it to erase the deficit, minimize public debt, increase public spending, and fuel fiscal reserves. However, the increase in expenditures distorted the structure of the budget, with accelerated growth in social entitlements (pensions and wages) and selected expenditure programs (law enforcement agencies and military spending), while expenditures on human capital and infrastructure grew very slowly. Oil revenues make up 52 percent of the federal budget, so when oil prices slumped in late 2014 and economic growth slowed, the Ministry of Finance estimated budgetary revenues would decrease by 20 percent. At the same time, inflation and the devaluation of the ruble required increases in spending in many areas. A revision of the budget for 2015 undertaken in February and March attempted to cut expenditures by 10 percent. But the actual reduction was just 2 percent, as all “savings” were used for the indexation of pensions and to compensate for cost increases for favored sectors. Despite these measures, the federal budget deficit is still projected to reach 3,7 percent of GDP in 2015. Financing the deficit should not cause problems for the government this year, even with limited access to global capital markets, as accumulated fiscal reserves account for about 10 percent of GDP. However, a much more serious challenge awaits the government in planning the budget for 2016–2017.

The collapse of the ruble and stock market last December caused serious damages for the Russian banking sector. Trying to soften the blow, the CBR extended its credit activity (both in rubles and dollars) and announced a set of measures to provide temporary relief in prudential regulation. Initially those measures were scheduled to last until mid-2015, but banking lobby is requesting their extension until the end of the year. The recovery of the financial markets in the beginning of this year made life easier for the banking sector, though since spring banks have faced a sharp deterioration in the payment discipline of borrowers. CBR statistics show that the financial position of big banks is relatively worse. That may lead to growing demands for budgetary bailouts in the near future.

The Russian economy started to slow down well before the annexation of Crimea and Western sanctions – the growth rate had been steadily falling since the end of 2011. The driving force of this process has been growing capital flight and declining investment activity in the economy. Minister of Economic Development Alexey Ulyukaev predicts the share of the budget in overall investment is going to decline from 20 percent in 2013 to less than 10 percent in 2018.

The structure of Russian imports – 50 percent machinery, 25 percent consumer goods, 25 percent intermediaries – makes evident that the bulk of the balance of payments adjustment (Russian imports have contracted by 40 percent in the first quarter of 2015 compared to 2013) will coincide with a further decline in investment, which may not have a major negative impact on 2015 GDP dynamics but will certainly undermine growth prospects for the coming years.

As economists and meteorologists alike will attest, predicting the future is an unenviable task. Some experts suggest that this year Russia may face 3 to 5 percent GDP decline, and cannot expect to return to sustainable growth soon. The scenario of stagnation looks more likely.

List of sources used:

1. URL: <http://www.cbr.ru/eng/>
2. Kitroeff, N.; Weisenthal, J. (16.12.2014). Here's Why the Russian Ruble Is Collapsing // Businessweek (Bloomberg).
3. Birnbaum M. (16.12.2014). Russia imposes steep interest rate hike as ruble plummets // Washington Post.
4. Coppola, F. (1.12.2014). Oil, Sanctions And Russian Politics // Forbes.

Е.А. Панова,
студентка,

Омский государственный университет путей сообщения, Россия

Е.А. Тырнова,
студентка,

Омский государственный университет путей сообщения, Россия

Д.И. Васильев,
преподаватель,

Омский государственный университет путей сообщения, Россия

ВЛИЯНИЕ КРИЗИСА НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПОСРЕДНИКОВ

Роль кризиса в экономике страны имеет двойственное значение: с одной стороны, кризисные явления носят разрушающий характер, так как ограничивают любую деятельность в ресурсах и альтернативах, с другой – мобилизуют имеющиеся активы и формируют комплексное решение проблемных ситуаций, а также мероприятия по их устранению.

Кризис в истории любого государства – явление не новое. Под его влияние попадают все сферы общественной жизни: экономика, транспорт, сельское хозяйство и логистика.

Логистика, как основополагающий элемент успешного развития экономики страны, в период кризиса претерпевает болезненные изменения. Депрессивный характер кризисных мер и нездоровая экономическая среда вынуждают предприятия логистического комплекса действовать с учетом риска и ограниченности ресурсного потенциала. Наиболее уязвимым звеном логистики в кризисный период выступает логистический посредник, неспособный гибко реагировать на требования рынка и потребителей.

Таким образом, целью статьи является изучение влияния кризиса на деятельность логистического посредника. Поставлены следующие задачи:

- рассмотреть основные факторы, оказывающие влияние на логистического посредника;
- изучить последствия влияния кризиса на логистического посредника.

Еще несколько десятилетий назад логистика как сфера бизнеса только обретала свою популярность. Низкие вложения и потребность рынка способствовали бурному росту и становлению логистики в России. Так образовалась высокая конкурентная среда логистических посредников, способных выполнить заказ точно в срок в соответствии с потребностями клиента.

Но в условиях кризиса логистический посредник теряет свою значимость. Компании не готовы тратить лишние средства на логистику, так как считают, что в данной ситуации можно обойтись и без дополнительных вложений. Кроме того, логистический аутсорсинг в России развит на 40%, что еще раз подчеркивает опасение предприятий отдавать часть функций посреднику (для сравнения: в США уровень аутсорсинга достигает 80%) [1]. Желание предприятий контролировать всю логистическую деятельность самостоятельно и не зависеть от посредников снижает возможный потенциал для развития предприятия, так как логистический посредник специализируется на выполнении отдельных функций и может это сделать на более высоком уровне. А те предприятия, которые в кризис отказываются и от развития собственной логистической политики, в будущем вынуждены вновь инвестировать средства на ее становление.

Большая часть рынка логистических услуг связана с грузооборотом, который занимает свыше 86% от общего объема рынка, по данным на 2014 г., в то время как управленческая логистика составляет всего 1,5%, экспедирование – 6,3%, складирование и дистрибуция – 6,2% [1]. Такое неравномерное развитие свидетельствует о том,

что в большом количестве транспортно-логистических услуг логистика занимает лишь малый процент. В кризис ситуация усугубляется и тем, что комплекс не решенных в стабильное время логистических проблем подвергается воздействию внешних факторов. Такой дисбаланс разрушает имеющийся опыт и вынуждает принимать экстренные меры. Так, например, логистический посредник в лице транспортно-экспедиционной компании в период кризиса под воздействием политики распространения санкций в отношении России (США, Европейский союз) испытывает резкое сокращение товарного потока, что естественным образом отражается на количестве ввозимых товаров и, следовательно, на выполнении заказов в условиях роста конкуренции. Примером может служить снижение грузооборота в Калининградской области, когда за 7 месяцев 2015 г. произошел спад на 58% [2]. Ряд малых логистических посредников в такой ситуации вынуждены прекратить свое существование, так как не способны адаптироваться к кризисным явлениям в конкурентной борьбе. В то же время ответное эмбарго России также несет отрицательное воздействие на логистических посредников, ориентированных на увеличение товарных потоков, но никак не на их сокращение.

Поведение потребителей в кризис характеризуется спадом их инвестиционной активности. Наблюдается снижение спроса на товары и услуги. Так, поведение покупателей в сегменте продуктов питания хорошо отражает общие изменения в потребительском поведении, о чем свидетельствуют следующие данные за 2015 г.: 32% покупателей стали покупать меньше [3]. Потребитель не готов активно вкладывать средства в рынок продовольствия, предпочитая жить в режиме постоянной экономии. Товарный поток сокращается, а вместе с ним и возможности логистического посредника. Наблюдается тенденция «удержания» тарифов, когда логистические посредники заведомо занижают цены в убыток себе, чтобы сохранить клиента. В условиях конкуренции данная мера означает устранение на рынке тех компаний, которые не способны предложить цену ниже или удержать уровень текущих цен конкурента. Негативное влияние оказывает и падение сервисного обслуживания, так как потребитель не готов воспользоваться услугами по текущим тарифам.

Кроме того, укрепление позиций доллара и евро по отношению к рублю вызывает рост перевозочных тарифов [2]. Увеличение платы за тариф в несколько раз заставляет задуматься клиентов о необходимости перевозки и комплектации партий. От логистических посредников никто не отказывается, но бывшая активность клиента снижается.

Организация работы логистического посредника требует развитой инфраструктуры и сервиса. В кризисных условиях строительство логистических объектов замедляется или вовсе прекращается на неопределенный период («замораживается»). А сами технические средства и необходимое техническое оборудование (например, подъемно-транспортное, автозапчасти и др.) ограничены по количеству, так как располагаются уже в другой ценовой категории и подвержены влиянию санкционного режима (применительно к 2014–2015 гг.). Таким образом, себестоимость организации логистического процесса растет, что не может не отразиться на всей деятельности посредника в целом.

В сложившейся ситуации, когда Россия находится под воздействием западных санкций, положительным моментом стоит считать возможность укрепления позиций российских логистических провайдеров внутри страны. В ситуации кризиса следует оптимизировать логистическую деятельность на региональных уровнях [2]. Как было сказано выше, современное развитие логистики в России является скорее подтверждением количественного укрепления позиций, нежели качественного. Следовательно, необходимо консолидировать внимание на установлении, прежде всего, региональных связей, способных укрепить роль логистики и логистических посредников, что в будущем станет мощной платформой для успешной деятельности, связанной как с внутренними, так и с внешними товарными потоками.

Таким образом, влияние кризиса на деятельность логистического посредника можно рассматривать как явление одновременно и положительное, и отрицательное. Логистическому посреднику в условиях кризиса важно быть гибким и адаптивным, идти на риск и уметь переквалифицироваться с учетом тенденций рыночного развития. И тогда негативная сторона кризисного явления уступит место благоприятному исходу, несмотря на внешнюю политику и отрицательные факторы.

Список использованных источников:

1. Полякова И. Когда количество не переходит в качество // Транспорт России. URL: <http://www.transportrussia.ru/logistika/kogda-kolichestvo-ne-perehodit-v-kachestvo.html>.
2. Полякова И. Ретейл-технологии – шаг в будущее // Транспорт России. URL: <http://www.transportrussia.ru/logistika/reteyl-tehnologii-shag-v-budushee.html>.
3. Экономический спад в России: взгляд под углом 360° // PwC в России. URL: <http://www.pwc.ru/ru/press-releases/2015/economic-downturn.html>.

В.А. Пескарева,
магистрант,

Саратовский социально-экономический институт (филиал)
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

ЭЛЕКТРОННЫЙ ДОКУМЕНТООБОРОТ В РОССИИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ДЕЛ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Процессы, которые протекают в современном мире, влияют на все сферы жизни людей. Среди них можно выделить процесс информатизации общества, связанный с развитием сферы информационных технологий,

которая, в свою очередь, неразрывно связана с электронным документооборотом. Электронный документооборот – документооборот с применением информационной системы [4]. Под информационной системой понимается совокупность содержащейся в базах данных информации и обеспечивающих ее обработку информационных технологий (процессов, методов поиска, сбора, хранения, обработки, предоставления, распространения информации и способы осуществления таких процессов и методов) и технических средств [1]. В ходе электронного документооборота осуществляется обмен электронными документами между физическими, юридическими лицами. Сегодня органы государственной власти, органы местного самоуправления, а также организации, осуществляющие в соответствии с федеральными законами отдельные публичные полномочия, в пределах своих полномочий предоставляют гражданам (физическим лицам) и организациям информацию в форме электронных документов, подписанных усиленной квалифицированной электронной подписью. Электронный документ – документированная информация, представленная в электронной форме, т.е. в виде, пригодном для восприятия человеком с использованием электронных вычислительных машин, а также для передачи по информационно-телекоммуникационным сетям или обработки в информационных системах [1]. Электронный документооборот в настоящее время охватывает все сферы деятельности общества, он активно внедряется и развивается в государственных, муниципальных, частных предприятиях и организациях, позволяя им повышать эффективность своей деятельности.

Основные принципы электронного документооборота заключаются в следующем:

- однократная регистрация документа, которая способствует однозначной идентификации документа посредством любой инсталляции данной системы;
- возможность одновременного выполнения операций, что способствует сохранению времени передвижения документов и значительному повышению оперативности их выполнения;
- непрерывность передвижения документации, позволяющая производить идентификацию ответственного за исполнение задачи на каждом процессе жизнедеятельности документа;
- единая база документальной информации, позволяющая полностью исключить возможность дублирования документов;
- эффективность организованной системы поиска документа, при помощи которой можно находить необходимый документ, используя минимальную информацию о нем;
- развитие системы отчетности, что в свою очередь способствует полному контролю над движением документов в процессе документооборота и принятию управленческих решений, основанных на данных отчетных документов [5, с. 246–247].

Согласно Постановлению Правительства РФ от 15.04.2014 г. № 313 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Информационное общество (2011–2020 годы)» в стране будут осуществляться меры, направленные на повышение качества жизни граждан, на основе использования информационных и телекоммуникационных технологий. Для этого предстоит решить такие задачи, как: обеспечение предоставления гражданам и организациям услуг с использованием современных информационных и телекоммуникационных технологий; развитие технической и технологической основы становления информационного общества; предупреждение угроз, возникающих в информационном обществе.

Уровень развития электронного документооборота находится в прямой зависимости от достижений в сфере науки, техники и технологий. В этой связи инновационная деятельность играет важную роль в становлении и развитии информационного общества, в том числе и в части создания инноваций в сфере электронного документооборота. Инновации являются для страны важным фактором экономического роста, перевода многих сфер на новый технологический и технический уровень развития, обеспечения конкурентоспособности предприятий, отраслей экономики государства [6–8]. Сегодня в условиях заявленного в России ориентира на импортозамещение важно обеспечить создание отечественных информационно-телекоммуникационных технологий и техники, информационных средств документооборота. Отметим, что согласно информации Росстата доля внутренних затрат на научные исследования и разработки сектора информационно-телекоммуникационных технологий (ИКТ) в общем объеме внутренних затрат на научные исследования и разработки в 2014 г. составляла 2,3% [9], что недостаточно для устойчивой модернизации данной сферы.

Основными задачами по развитию отрасли информационных технологий России в частности являются:

- развитие в России исследований в сфере информационных технологий и смежных областях;
- повышение грамотности населения в области информационных технологий;
- совершенствование взаимодействия органов власти, определяющих государственную политику в области информационных технологий, с отраслевыми ассоциациями, кластерами, платформами и другими объединениями;
- стимулирование развития производства отечественной продукции посредством заказа государства и компаний с государственным участием;
- обеспечение информационной безопасности;
- широкомасштабное открытие государственных баз данных;
- развитие инфраструктуры электронной коммерции;
- развитие электронного документооборота;
- развитие центров обработки и хранения информации;
- развитие широкополосного доступа в сеть Интернет [3].

Таким образом, в настоящее время электронный документооборот является неотъемлемой частью жизнедеятельности людей. Уровень развития электронного документооборота зависит от многих условий, среди которых большое значение имеет развитие инновационной деятельности в сфере ИКТ.

Список использованных источников:

1. Федеральный закон от 27 июля 2006 г. № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» (с изменениями и дополнениями).
2. Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. № 313 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Информационное общество (2011–2020 годы)» (с изменениями и дополнениями).
3. Распоряжение Правительства РФ от 1 ноября 2013 г. № 2036-р «Об утверждении Стратегии развития отрасли информационных технологий в Российской Федерации на 2014–2020 годы и на перспективу до 2025 года» (с изменениями и дополнениями).
4. Приказ Роскомнадзора от 1 февраля 2012 г. № 61 «Об утверждении Инструкции по делопроизводству в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций» (с изменениями и дополнениями).
5. Жуковина О.А., Зубова Н.Г. Система электронного документооборота, ее назначение и проблемы внедрения // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2012. № 2. С. 246–251.
6. Манахов С.В., Абрамова М.И. Инновационная деятельность в России: ретроспектива и современные тенденции развития // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2014. № 5 (54). С. 24–28.
7. Петров А.М. Обеспечение устойчивого развития социально-экономической системы региона в современных условиях // Региональное развитие. 2014. № 1. С. 25–28.
8. Петров А.М., Ивер Н.Н. Инновации как основа системной модернизации национальной экономики // Инновации в науке. 2012. № 6. С. 100–103.
9. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/it/monitor_rf.xls.

А.М. Петров,

*кандидат экономических наук, доцент,
ведущий специалист отдела научной работы и инноваций,
Саратовский социально-экономический институт (филиал)
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

СОВРЕМЕННЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТЕНДЕНЦИИ И РОЛЬ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РАЗВИТИИ РОССИИ

Современные внешнеэкономические и макроэкономические процессы (прежде всего падение на мировых рынках цены на нефть; действия санкций против России со стороны Европейского союза и США; сохранение тенденции к снижению инвестиционной активности и оттока капитала в России; сохранение высокого уровня стоимости заемных ресурсов и официальных курсов ведущих мировых валют по отношению к рублю; удорожание импортируемой в страну продукции) порождают у российского населения определенные опасения в отношении реализации государством планов экономического и социального развития страны, а также достижения в стране намеченной динамики ВВП и бюджетной устойчивости; осуществления государственными и частными предприятиями модернизации производства и инноваций.

Прошедший 2015 год характеризуется как снижением реальных располагаемых денежных доходов у населения, так и ростом цен во всех секторах потребительского рынка. В условиях высокой волатильности мировой конъюнктуры на сырьевых рынках высока вероятность реализации рисков отклонения цен на нефть от прогнозируемой динамики.

Согласно прогнозу Минэкономразвития РФ падение цен на нефть ниже 50 долл. США за баррель (в начале 2016 г.) повлечет за собой заметное ослабление национальной валюты (на 10–11%), ускорение инфляции и усиление оттока капитала. Под действием этих факторов экономика может столкнуться с резким ослаблением инвестиционного спроса, еще большим падением реальных располагаемых доходов населения и, как следствие, сокращением потребительских расходов. В силу ряда факторов (в том числе низкая цена на нефть и сохранение высокой неопределенности на валютном рынке) происходит ослабление курса рубля и возрастание риска значительного роста инфляции. Определенную напряженность создает дефицит бюджета (возможное его дальнейшее увеличение). Снижение инвестиций в основной капитал в последние годы и сохранение инфраструктурных ограничений со стороны транспорта и энергетики вызывают риск возможного ограничения роста производственного потенциала промышленности страны. Запас промышленных мощностей и конкурентные преимущества, полученные от девальвации рубля, могут оказаться недостаточными для поддержания целевых темпов экономического роста в России в ближайшие годы. При этом импортозамещение может не оказать существенного положительного влияния, так как загрузка конкурентоспособных производственных мощностей находится на высоком уровне, а безработица – по итогам 2014 г. – достигла минимума за последнее десятилетие. Эти факторы отражают снижающийся потенциал роста экономики. Выход на устойчивую траекторию средне- и долгосрочного экономического роста требует формирования новой технологической базы на основе соответствующей переориентации бюджетных расходов [4], развитие инновационной системы и наукоемких производств.

В стране продолжается процесс реформирования (разрушения) инновационной системы советского образца и построения на ее обломках новой инновационной системы, адаптированной под потребности сегодняшнего дня [2, с. 28]. Целевые ориентиры и основные направления развития инновационной сферы в стране указаны в таких документах, как: Основные направления деятельности Правительства Российской Федерации на период

до 2018 года; Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года (утв. Распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 г. № 2227-р); Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2020 года и дальнейшую перспективу, (утв. Президентом Российской Федерации от 11 января 2012 г. № Пр-83); Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 599 «О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки»; Прогноз научно-технологического развития Российской Федерации на период до 2030 года (утв. Правительством Российской Федерации от 20 января 2014 г. № ДМ-П8-5); Государственная программа Российской Федерации «Развитие науки и технологий на 2013–2020 годы» (утв. Постановлением Правительства РФ от 15.04.2014 г. № 301); Государственная программа Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика» (утв. Постановлением Правительства РФ от 15.04.2014 г. № 316) и др.

От эффективности деятельности инновационной системы будет зависеть возможность хозяйственного комплекса нашей страны осуществить главные стратегические ориентиры развития российской экономики, в том числе импортозамещение. Однако, как показывает практика, до сих пор проводимый определенный комплекс мер по достижению модернизации экономики России на инновационной основе и преодолению ее экспортно-сырьевой ориентации не дали значимых результатов, в том числе к существенному улучшению основных показателей инновационной деятельности предприятий реального сектора, особенно в сравнении с развитыми странами мира [1, с. 8–9]. Обеспечение устойчивого социально-экономического развития Российской Федерации, повышение уровня конкурентоспособности страны, рост производства наукоемкой продукции и повышение эффективности экономическими субъектами своей хозяйственной деятельности возможны в современных условиях с позиции реализации комплексной инновационной политики и интенсивного использования потенциалов (научно-образовательный, производственный, кадровый, ресурсно-природный и пр.) государства на основе сочетания общегосударственных и региональных интересов [3, с. 29].

В настоящее время важно обеспечить:

- комплексную поддержку высокотехнологичных секторов экономики страны;
- повышение инвестиционной привлекательности инновационной сферы и инвестиций в человеческий капитал;
- создание благоприятной среды для осуществления инновационной деятельности.

Таким образом, органы власти в стране должны активно проводить меры, которые следует направить на содействие повышению эффективности исследований и разработок, формирование условий для активизации инновационной деятельности частного капитала, совершенствование правоотношений в сфере интеллектуальной собственности, стимулирование спроса на инновации со стороны реального сектора экономики, развитие новых отраслей и инновационных территориальных кластеров, совершенствование существующей системы институтов развития как одного из основных инструментов реализации государственной инновационной политики и элементов инновационной инфраструктуры, формирование целостной инновационной системы с учетом приоритетов государственного инновационного развития, развитие нормативно-правовой и информационно-методической базы в сфере инновационной деятельности.

Список использованных источников:

1. Козельская И.Н., Козельский А.В. Развитие механизма государственного управления российской экономикой // Наука и общество. Серия «Экономическая теория». 2014. № 4 (19). С. 8–3.
2. Манахов С.В., Абрамова М.И. Инновационная деятельность в России: ретроспектива и современные тенденции развития // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2014. № 5 (54). С. 24–28.
3. Петров А.М. Инновационная составляющая устойчивого социально-экономического развития страны // Социально-экономические тенденции развития мировых и российских рынков: теория и практика: материалы междунар. науч.-практ. конф. Саратов: ССЭИ РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2015. С. 29–31.
4. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов. URL: <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depmacro/20151026>.

В.П. Пшеничная,

кандидат экономических наук, доцент,
Донецкий государственный университет управления, ДНР

Л.А. Огий,

магистрант,
Донецкий государственный университет управления, ДНР

РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Основными задачами, которые решают сегодня правительства многих стран, являются борьба с негативным влиянием последствий кризисных явлений на международном финансовом рынке и обеспечения постоянства экономического состояния. Характерной чертой текущего функционирования мировой экономики является экономическая рецессия, политическая нестабильность и военные конфликты. Возможности преодоления этого состояния

для развивающихся экономик непосредственно связаны с возможностями проведения инновационных изменений и привлечения дополнительных, в первую очередь инвестиционных, ресурсов и их эффективного использования. Возможности привлечения средств на внутренних рынках для большинства хозяйствующих субъектов ограничены прежде всего из-за сложившейся политической и экономической ситуации, а также отсутствия механизмов кредитования. В связи с этим перспективными являются возможности построения новой эффективной финансовой системы с участием как государственных, так и международных финансовых институтов.

Современная практика сотрудничества субъектов ведения хозяйства с международными институциями чрезвычайно быстро меняется и требует дополнительного теоретического анализа новых вопросов, таких как эффективность использования заемных средств, максимально возможный уровень международного заимствования, формы и процедуры проведения таких заимствований, а также наряду с существующими исследованиями в этом направлении, нуждаются в более глубоком изучении предпосылки формирования и построения новой финансовой системы, ее сущности, основных принципов функционирования, характерных и адаптированных к существующим экономическим и политическим условиям, которые сложились на современном этапе. Функционирование международных финансовых институтов является важной составляющей любой эффективной финансовой системы, поэтому для решения обозначенных задач необходимо освещение роли и экономического значения международных финансовых институтов.

Развитие современного мирового хозяйства происходит под воздействием неоднозначных процессов глобализации, которые несут как преимущества, так и новые вызовы для национальных экономических систем. Это обуславливает необходимость переосмысления устоявшихся подходов относительно сущности современной финансовой среды и закономерностей функционирования экономического пространства, которые в настоящее время испытывают существенную трансформацию. Процесс глобализации радикальным образом влияет на современное мировое развитие. Под его действием формируется глобальная финансовая среда, которая стирает пределы национальных рынков капитала, инвестиций, финансовых потоков, заостряет вопрос валютного регулирования и контроля, изменяет хозяйственные функции государства [4].

Основными участниками (субъектами) международных финансовых отношений являются: страны и мировые содружества; международные корпорации (транснациональные и многонациональные); международные банки и специализированные кредитно-финансовые институты (в том числе инвестиционные, лизинговые, страховые компании); товарные и валютные фонды; международные организации (правительственные и неправительственные); другие международные валютно-кредитные и финансовые институты. Основными объектами международных финансовых отношений являются: иностранные инвестиции (прямые и портфельные), ссуды (банковские и небанковские), товары и услуги, технологии, рабочая сила [1]. В условиях расширения международных финансовых рынков, деятельность, а особенно эффективность национальных институций все больше зависит от возможности их сотрудничества с аналогичными, по характеру деятельности, международными образованиями. Структура таких институций чрезвычайно разветвлена. Прежде всего, современный финансовый рынок зависит от эффективности деятельности таких структур, как международные организации и международные финансовые организации. Если рассмотреть структуру финансирования, то становится очевидным, что основными заемщиками средств международных финансовых организаций (МФО) выступают государственные структуры. Однако при этом в деятельности определенных структур, прежде всего региональных, достаточно активно реализуются программы поддержки реального сектора экономики. Среди тех МФО, которые действуют в Украине, к первой группе относятся, в первую очередь, МВФ и МБРР, ко второй группе стоит отнести деятельность ЕБРР. Деятельность международных финансовых организаций имеет свои позитивные и негативные последствия. Отмечая опыт Украины, особенно актуальным становится вопрос роста валового внешнего долга, который является одним из наиболее дискуссионных с теоретической, а особенно с практической точки зрения [5]. Главным критерием эффективного использования заемных средств является достижение экономического роста как на уровне предприятия, так и на уровне государства. Рост валового внешнего долга Украины не приводит к экономической стабилизации ситуации (а именно, роста ВВП, укрепления национальной валюты, повышения уровня жизни населения).

Важную роль в структуре международных институций и поддержке функционирования реального сектора экономики играют транснациональные банки (далее – ТНБ) и экспортно-кредитные агентства [4]. Среди преимуществ деятельности международных банковских структур на финансовом рынке в первую очередь стоит отметить низкие процентные ставки и расширения для предприятий благодаря использованию дополнительных возможностей в среде ТНБ. Однако нынешняя тенденция для европейских банков – это выход из украинского рынка. На сегодня украинский рынок оставили такие международные банковские структуры, как Swedbank и SEB bank (Швеция), Home Credit bank (Чехия), Commerzbank, DresdnerBank и Bayerische Landesbank (Германия), Erste Bank и Volksbank (Австрия), HSBS (Великобритания) Societe Generale (Франция) [8]. Главными причинами такой тенденции являются как собственные риски банков в еврозоне, так и состояние украинского финансового рынка, непрозрачность и бесперспективная деятельность на нем.

Одним из эффективных банковских продуктов являются программы кредитования экспорта и импорта с помощью экспортных кредитных агентств [2]. Такие специализированные организации, которые помогают национальным производителям реализовывать свою продукцию за границу, существуют в свыше 70 странах и практически во всех европейских странах. Международные финансовые группы (МФГ) благодаря масштабу своей деятельности способны определять структуру финансового рынка, который создает дополнительные риски и нуждается детально продуманного регулирования со стороны национальных и наднациональных органов власти. Изучение особенностей функционирования МФГ является особенно актуальным, потому что присутствие

иностранный капитал (в первую очередь в виде дочерних компаний МФГ) является достаточно высоким – приблизительно 40% банковских активов, а специализированное законодательство относительно деятельности МФГ до сих пор не разработано. Путем создания благоприятной среды для функционирования МФГ возможно усилить стойкость национальной финансовой системы и достичь большей консолидации капитала на финансовом рынке, что позволяет более эффективно использовать имеющиеся финансовые ресурсы за счет экономии от масштаба [1; 6].

Высокие темпы развития международных финансовых рынков свидетельствуют о растущих темпах финансовой глобализации, которая может сопровождаться значительной корыстностью как для развитых финансовых рынков, так и для финансовых систем, которые только формируются. Развитие финансовых и товарных рынков требует дополнительного привлечения капитала на внешних финансовых рынках. С этой целью является целесообразным стимулирование притока иностранного капитала, в первую очередь в виде прямого или портфельного инвестирования. Такие формы привлечения дают возможность сконцентрировать значительные объемы финансовых ресурсов непосредственно субъектами ведения хозяйства, что позволяет обеспечить развитие внутреннего рынка и повышает конкурентоспособность таких хозяйств на внешних рынках. Нарастание заимствований от международных финансовых организаций целесообразно осуществлять при постоянном контроле эффективности использования привлеченных средств как для реального, так и государственного секторов экономики.

При анализе подходов к определению сущности построения финансовой системы с участием международных финансовых институтов при условии действия факторов глобализации были определены факторы развития финансовых рынков на современном этапе, а именно:

- концентрация и централизация процессов (формирование стратегических альянсов между финансовыми компаниями путем операций слияния и поглощения);
- модификация традиционных форм и видов финансовых услуг и новых финансовых продуктов (участие страховщиков жизни в пенсионном страховании; снижение участия государства в предоставлении пенсий по старости и по инвалидности; новые виды финансовых услуг);
- изменение рыночных условий (интернет-продажи финансовых продуктов благодаря компьютеризации потребителей финансовых услуг; изменения на спрос на традиционные финансовые в связи с процессами интеграции и концентрацией потребителей услуг; либерализация торговли и открытый доступ иностранных финансовых институтов).

Подводя итоги, необходимо отметить, что мировой опыт достаточно убедительно демонстрирует, что чрезмерная либерализация доступа иностранных финансовых компаний на национальные рынки может привести к их доминированию и породить негативные проблемы, которые крайне трудно поддаются решению. Основные из них следующие: выведение из национальной экономики существенной части ее долгосрочных инвестиционных ресурсов. В развитых странах ресурсы, которые аккумулирует национальная финансовая система страны, составляют от 50 до 80% ВВП, а в успешных постсоветских странах Восточной Европы, ресурсы, которые аккумулирует национальная финансовая система, в целом оцениваются как 55% от ВВП; негативное влияние международных финансовых посредников, которые управляют ресурсами, на политику соответствующих государств (в том числе ограничение возможностей государства относительно использования собственных финансовых механизмов для реализации социальной политики); снижение капитализации национальной финансовой системы в результате переориентации основной части клиентов на иностранные финансовые услуги; демпинг, который иностранные агенты часто используют для поглощения новых рынков, подрывая национальную финансовую систему и позволяя им занять монопольное положение в избранных сегментах финансового рынка; существенное повышение зависимости финансовой системы и всей национальной экономики от колебаний мирового финансового рынка. Исходя из вышеперечисленного, ключевым заданием государственного регулирования финансового рынка при условиях глобализации должно быть нахождение оптимального для специфических условий каждой страны сочетания интегрированности национальных финансовых систем в мировую финансовую систему с механизмами, которые препятствуют оттоку национальных капиталов и, наоборот, с такими, которые используют эту интегрированность для привлечения капиталов из внешних источников.

Список использованных источников:

1. Бардин А.Л. Международные финансовые институты и политический кризис на Украине // Власть. 2014. № 10. С. 34–39.
2. Боринец С.Я. Міжнародні валютно-фінансові відносини. Київ: Знання, 2012.
3. Гриценко А.А. Финансово-экономическая архитектура – методологическое основание поиска путей преодоления современного кризиса. URL: <http://www.ini21.ru/arhiv/2-09/346.php/>.
4. Колосова В.П. Співробітництво України з міжнародними фінансовими організаціями: сучасний стан та перспективи розширення / В.П. Колосова, І.М. Іванова // Фінанси України. 2014. № 11. С. 33–47.
5. Мельник В.А. Особенности функционирования международных финансовых институтов // Вчені записки Університету «КРОК». 2013. Випуск 34. С. 138–146.
6. Науменкова С. Формування нової фінансової архітектури: основні питання та можливі виклики // Вісник Національного банку України. 2010. № 1 (167). С. 8–13.
7. Ухналь Н.М. Особливості розвитку міжнародних фінансових центрів в умовах глобалізації // Наукові праці НДФІ. 2015. № 2 (71). С. 17–32.
8. Chwieroth M.J. How the Staff Exercise Informal Governance over IMF Lending // The Review of International Organizations. 2013. Vol. 8. No. 3.

ПЕРСПЕКТИВЫ ОБМЕННЫХ ПУНКТОВ (БЮРО) ВАЛЮТ В УСЛОВИЯХ ЕАЭС

В государствах ЕАЭС финансовый кризис, что характеризуется в частности удешевлением национальных валют по отношению к двум мировым валютам – доллару и евро. Только за годовой период, с 23 января 2015 г. по 23 января 2016 г. в среднем по ЕАЭС американский доллар подорожал на 40,4%, евро – на 31,9%.

В табл. 1 приведены курсы национальных валют государств ЕАЭС к доллару США.

Таблица 1

Курс национальных валют к доллару США

Национальная валюта	23.01.2015	23.01.2016	Рост курса доллара, в %
Рубль РФ	65,4	80,57	123,19
Рубль Белор.	14890	21095	141,67
Тенге Казах.	184,1	381,16	207,0
Драм Армении	471,02	487,33	103,46
Сом Кыргыз.	59,9	76,03	126,92
В среднем по ЕАЭС			140,4

Как видно из данных табл. 1, только за год тенге по отношению к доллару подешевел более чем в 2 раза, белорусский рубль – на 41,67%, кыргызский сом – на 26,92%, российский рубль – на 23,19%, армянский драм – на 3,46%.

Дорожает евро (табл. 2).

Таблица 2

Курс национальных валют к евро

Национальная валюта	23.01.2015	23.01.2016	Рост курса евро, в %
Рубль РФ	75,77	87,22	115,11
Рубль Белор.	17250	22809	132,22
Тенге Казах.	213,72	412,95	193,22
Драм Армении	529,14	527,97	99,77
Сом Кыргыз.	69,5	83,0	119,42
В среднем по ЕАЭС			131,9

Из табл. 2 видно, что по отношению к евро казахский тенге подешевел на 93,22%, белорусский рубль на 32,22%, кыргызский сом на 19,42% российский рубль подешевел на 15,11%, лишь Армения добилась роста курса драма на 0,23%.

Причины столь значительных снижений курса национальных валют общеизвестны: в России и Казахстане – по причине падения мировых цен на углеводородное сырье; в Беларуси и Кыргызстане – в результате зависимости от состояния экономики России и Казахстана. Лишь Армения оказалась способной противостоять финансовому кризису. Видимо, в Армении финансовые органы, как и власть в целом, своевременно подготовились к наступлению финансового кризиса, профессионально и оперативно осуществили антикризисное управление.

Существуют и другие причины, приведшие к финансовому кризису в ЕАЭС, в частности деятельность обменных пунктов (бюро) валют. Рассмотрим пример Кыргызстана. Эксперты определяют общую численность обменных пунктов по республике около 1500. Правда, периодами Национальный банк страны объявляет о количестве обменных пунктов, работающих без разрешительных документов (до 700 таких пунктов).

Проблемы в деятельности системы обменных пунктов валют для экономики республики:

1. В Кыргызстане сложилось ошибочное мнение о скромных результатах валютных операций обменных пунктов. На самом деле никто в республике не знает о фактических объемах обменных операций, прежде всего Национальный банк страны, призванный контролировать и регулировать эту систему. По официальным данным Национального банка, оборот обменных пунктов республики в 2014 г. (экономически благополучный год) составил 97 млрд сом, или 1,8 млрд долл. США. Что, безусловно, не соответствовало действительности. Между тем, по оценке экспертов, ежемесячно через обменные пункты республики, в условиях текущего финансового кризиса, движение валюты составляет от 120 до 150 млн долл. и от 5 до 8 млн евро. Дело в том, что даже лицензированные обменные пункты скрывают реальные доходы и объемы реализации иностранной валюты.

2. Как известно, коммерческое предприятие должно быть рентабельным или прекратить свою деятельность. Между тем сотни обменных пунктов по стране по отчетам убыточные, но почему-то не ликвидируются. Следовательно, они скрывают доходы.

3. Как выясняется, довольно распространенная практика в системе обменных пунктов, когда не соблюдается кассовая дисциплина, обнаруживается неучтенная иностранная и национальная валюта неизвестного происхождения. Следовательно, обнаруживается теневой оборот денежных средств предпринимателей, занимающихся обменом иностранной валюты.

4. По официальным данным, в 2014 г. (по 2015 г. данных еще нет) оборот лицензированных обменных пунктов валюты республики составил 97 млрд кыргызских сом, фактически примерно в два раза больше, но налоговые выплаты составили лишь 24 млн сом. Налоги составили 0,0002 сома на 1 сом оборота, или 0,02%.

5. По существу, деятельность системы обманных пунктов валюты в Кыргызстане способствует искусственному росту доллара и евро по отношению к кыргызскому сому, к тому же негативные результаты работы частных обменных бюро значительно превышают позитивные результаты для экономики страны.

В первые годы суверенизации Кыргызстана, когда банковская система только создавалась, обменные пункты были нужны. Сейчас же иное положение дел в республике. Действуют 24 коммерческих банков, с филиалами и сберкассами, в которых осуществляется обмен валюты. С апреля 2013 г. право осуществления обменных операций с наличной иностранной валютой было предоставлено кредитным союзам, а также микрофинансовым и микрокредитным компаниям, имеющим на валютный обмен лицензию Национального банка.

Например, в Германии как таковых обменных пунктов валюты нет. Обменные операции осуществляют лишь банки и их филиалы. Чтобы обменять в банке доллары на евро, требуется не менее трех дней. Банк требует документ, удостоверяющий личность клиента, выявляет происхождение денег, изучает клиента и документально фиксирует обмен валюты. Процесс обмена валюты находится под постоянным контролем государства и подлежит налогообложению. Опыт Германии по организации обмена иностранных валют, безусловно, представляет интерес.

Возникает неизбежный вопрос: в чем необходимость многочисленных обменных пунктов валюты индивидуальных предпринимателей, работа которых негативно отражается на финансовой составляющей экономики, когда в республике успешно действует развитая сеть обменных бюро юридических лиц, работа которых востребована и полезна для страны? Кстати, то, что негативно характеризует деятельность обменных пунктов индивидуальных предпринимателей в Кыргызстане, имеет место и в тех государствах ЕАЭС, в частности в России, Казахстане и Армении, в которых действует система частных обменных пунктов валют.

М.А. Синкин,

магистрант,

Саратовский социально-экономический институт (филиал)

РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

О.Е. Ваганова,

кандидат экономических наук, доцент,

Саратовский социально-экономический институт (филиал)

РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ДОБРОСОВЕСТНОЙ КОНКУРЕНЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕАЛИЯХ РФ

Государственные закупки и выполнение государственного заказа связано со множеством проблем, одной из которых является соблюдение концепции справедливой и добросовестной конкуренции [1, с. 161].

Это необходимо для успешного осуществления национальных приоритетных проектов и различных федеральных программ, начиная с программы «Жилище» и заканчивая программами по переселению из ветхого жилья внедрения энергоаудита [2, с. 415].

Соблюдение и развитие добросовестной конкуренции среди подрядчиков и поставщиков работ и услуг, а также материально-товарных ценностей в ходе осуществления процедур государственных закупок также проверяется в процессе аудита эффективности.

Формированию и развитию добросовестной конкуренции на микроуровне в разрезе выполнения государственных закупок, способствует система обязательных мер и процедур, разработанная в интересах государственного заказчика, т.е. граждан в целом. Данная система, которая заключается в соблюдении определенных правил и ограничений, получила название прокьюремент (*procurement*).

Прокьюремент имеет также другое распространенное название – «конкурентная закупка». Главной целью конкурентной закупки является наиболее эффективное удовлетворение объективных потребностей граждан в товарах, работах и услугах за счет их закупки на конкурентном рынке. В последние годы в мировой экономике при осуществлении рационального и эффективного использования государственных финансовых средств особо пристальное внимание уделяется государственным закупкам, так как в большинстве случаев именно в этой сфере имеются наибольшие резервы снижения нагрузки на государственные финансы. Государственный заказ входит в состав единой системы государственных закупок. Государственные бюджетные средства направляются Правительством РФ на осуществление государственных закупок продукции, работ, услуг, используемых в различных видах деятельности, национальных проектах и федеральных программах. Эффек-

тивные и конкурентные государственные закупки являются необходимым условием для обеспечения надлежащего уровня функционирования государственных и муниципальных учреждений.

Традиционная оценка эффективности расходования бюджетных средств по параметру экономии является на сегодняшний день недостаточной [3, с. 126]. Данная оценка позволяет оперативно определять только один из аспектов эффективности реализуемого государственного заказа. Именно поэтому существующая оперативная оценка должна быть дополнена качественной оценкой, которая должна включать показатель качества, т.е. показатель совокупности свойств продукции и услуг удовлетворять определенные (физические и социальные) потребности в соответствии с ее назначением [6, с. 917]. Рассмотрим основные наименования показателей: варьирование показателя качества – параметр, определяющий процентное снижение контракта от начальной максимальной цены, или интервал, в котором находится ценовой показатель; оценка качества – представляет собой значение свойств полезности, надежности, которое определяет заказчик для поставленного товара или выполненных работ, услуг, а также оценка качества выполнения работ, услуг, поставки товаров в соответствии с ценовым параметром.

При этом в зависимости от варьирования ценового показателя и оценки качества заказчик, т.е. государственное учреждение или субъект федерального значения должны осуществить следующие действия. Рассмотрим более подробно такую процедуру в зависимости от варьирования ценового показателя. Так, при варьировании ценового показателя меньше 5%, оценка качества составит «Чрезвычайно высокое качество выполнения услуг, работ, поставки товаров» и необходимыми действиями заказчика будут «Не нуждается в особых действиях». Далее, при варьировании ценового показателя больше 5%, но меньше 15%, оценка качества составит «Высокое качество выполнения услуг, работ, поставки товаров» и необходимыми действиями заказчика будут «Не нуждается в особых действиях». Следующий диапазон при варьировании ценового показателя больше 15%, но меньше 25%, оценка качества составит «Среднее качество выполнения услуг, работ, поставки товаров» и необходимыми действиями заказчика будут «Внимание к исполнению контракта исполнителем». Следующий диапазон, который используется для варьирования ценового показателя, – это больше 25%, но меньше 35%, оценка качества при этом составит «Вторая средняя степень качества выполнения услуг, работ, поставки товаров» и необходимыми действиями заказчика будут «Особое внимание к исполнению контракта победителем». И, наконец, последний диапазон, который используется для варьирования ценового показателя, – это меньше 35%, оценка качества составит «Низкое качество выполнения услуг, работ, поставки товаров» и необходимыми действиями заказчика будут «Чрезвычайное внимание к исполнению контракта победителем». Таким образом, стоит отметить, что своевременно проведенная оценка эффективности осуществления государственного заказа и, соответственно, выбора поставщика товарно-материальных ценностей и услуг, исполнителя работ, который происходит в среде добросовестной конкуренции. В данном случае необходимы усилия и проведение соответствующих мероприятий как от государственных структур-заказчиков, так и от предприятий-участников государственных закупок. В основу оценки эффективности осуществления государственных закупок должен быть положен ряд соответствующих принципов: сопоставимость различных основных показателей, заложенных в программе государственных закупок; наличие ряда оценок социальной, т.е. общественной значимости реализуемых государственных проектов, которые связаны с государственными закупками; обязательное соблюдение бюджетной эффективности, т.е. предполагается обязательная оптимизация расходов и доходов государственного бюджета в ходе осуществления государственных закупок; наличие временного фактора, который позволяет провести оценку эффекта от произведенных государственных закупок с учётом минимизации разрывов во времени; обязательное соблюдение принципа системности, который предполагает анализ всех возможных внешних и внутренних факторов. Кроме того, должен быть воплощен принцип объективности, который предполагает определение наиболее подходящих методов, позволяющих учитывать недостатки остальных методов осуществления расчета эффективности и выявления случаев недобросовестной конкуренции в ходе государственных закупок; реализация принципа независимости и информационной доступности, т.е. противодействие воздействию экономически заинтересованных лиц и открытый публичный доступ граждан РФ к результатам осуществленной оценки.

Список используемых источников:

1. Ваганова О.Е. Проблемы использования метода аудита // Наука и общество. Серия «Учет и анализ». 2012. № 5 (8).
2. Ваганова О.Е. Основные проблемы аудита эффективности реализации национальных проектов в Российской Федерации // В мире научных открытий. 2011. Т. 15. № 3-1.
3. Ваганова О.Е. Аудит эффективности использования бюджетных средств учреждениями государственного сектора // В мире научных открытий. 2010. № 4-5.
4. Ваганова О.Е. Аудит бюджетных организаций: международная и российская практика // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2009. № 5.
5. Ваганова О.Е. Правила проведения аудита эффективности деятельности бюджетных учреждений // В мире научных открытий. 2010. № 4-7.
6. Ваганова О.Е. Проблемы осуществления выбора критериев оценки эффективности использования государственных бюджетных средств // В мире научных открытий. 2011. № 10-2.
7. Нестерович Н.В., Смирнов В.И. Конкурсные торги на закупку продукции для государственных нужд. М.: ИНФРА-М, 2000.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ БАНКОВСКИХ ВКЛАДОВ

В современных условиях экономической и финансовой нестабильности роль страхования в обеспечении устойчивости банковской системы трудно переоценить. За 12 лет функционирования системы страхования вкладов (ССВ) удалось значительно укрепить доверие населения к банковскому сектору и вследствие этого обеспечить существенный прирост объема банковских вкладов, который на начало 2016 г. превысил 21,1 трлн руб.

Система обязательного страхования вкладов была создана в 2004 г. в целях защиты прав и законных интересов вкладчиков, укрепления доверия к банковской системе, стимулирования сберегательной активности населения. Порядок осуществления страхования, организационная структура системы и все ее основные элементы определены положениями Федерального закона 177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации». Центральным звеном ССВ (страховщиком, аккумулирующим страховые взносы банков и производящим страховые выплаты вкладчикам) является государственная корпорация «Агентство по страхованию вкладов» (АСВ). Имея отдельные национальные отличия, российская система страхования вкладов в целом соответствует основным параметрам аналогичных зарубежных систем, ее развитие осуществляется в русле мировых тенденций.

Проведенный нами анализ статистических данных, отражающих различные аспекты формирования и использования Фонда обязательного страхования вкладов (ФОСВ), позволил сделать вывод о большом социально-экономическом значении системы и результативной работе Агентства. За 12 лет функционирования системы страхования вкладов произошло 295 страховых случаев, совокупный объем страховой ответственности по которым составил 827,9 млрд руб. За это время воспользовалось правом на страховое возмещение более 2038,4 тыс. человек, получив выплаты в размере 748,3 млрд руб. [9]. АСВ своевременно организует выплаты по вкладам, сократив среднее время их подготовки до 9 рабочих дней. Все характеристики российской ССВ свидетельствуют, что присуждение в 2013 и 2015 гг. Международной ассоциацией страховщиков депозитов российскому Агентству звания «Лучший страховщик депозитов года» вполне заслуженное.

Однако в последние два года в связи с резким ростом числа страховых случаев, обусловленным активным отзывом ЦБ РФ банковских лицензий по причине финансовой неустойчивости или участия банков в незаконных операциях, произошло резкое увеличение объема страховых возмещений. Так, если в 2013 г. объем выплат вкладчикам составил 103,9 млрд руб., то в 2014 г. он возрос до 202,4 млрд руб., а в 2015 г. – 369,3 млрд руб.

Высокие темпы роста объема страховых возмещений, вызвавшие стабильное превышение расходов над доходами фонда, отрицательно отразились на остаточной величине фонда. Так, если на 1 января 2014 г. уровень достаточности фонда составлял 1,3% (без учета депозитов Сбербанка – 2,9%), то на 1 января 2015 г. данный показатель снизился до 0,5% (без учёта ПАО «Сбербанк России» – до 1,1%). Для обеспечения выполнения обязательств перед вкладчиками АСВ осенью 2015 г. пришлось привлечь 110 млрд руб. заемных средств от Банка России.

Следует отметить, что проблема финансовой устойчивости российской системы страхования вкладов до последнего времени не была предметом пристального изучения ученых, теоретиков и практиков, поскольку уровень достаточности фонда стал резко снижаться только в 2014 г. В последних опубликованных работах по теме страхования вкладов проблема финансовой устойчивости упоминается вскользь и конкретных обоснованных рекомендаций по ее преодолению данные работы не содержат [4–6].

Для обоснования предложений по совершенствованию российской системы страхования вкладов и повышению ее финансовой устойчивости определим степень соответствия действующей модели принципам и критериям, представленным в документе Международной ассоциации страховщиков депозитов «Основополагающие принципы МАСД для эффективных систем страхования депозитов» [8].

Федеральный закон № 177-ФЗ содержит четкое изложение целей, стоящих перед системой (принцип 1), функций и полномочий Агентства по страхованию вкладов и его органов управления (принципы 2–3), механизмов финансирования системы (принцип 9); предусматривает обязательное членство банков в системе (принцип 7); определяет круг страхуемых депозитов (принцип 8), размер и порядок выплаты возмещения вкладчикам и их информирования (принципы 10, 15). В России действует специальное законодательство о банкротстве банков, определяющее механизмы запуска и применение мер по предотвращению несостоятельности банков (принцип 14), а также преследованию лиц, ответственных за разорение банка (принцип 12). Законодательно урегулирован вопрос об очередности требований Агентства при ликвидации несостоятельных банков (принцип 16).

Обеспечивается взаимодействие между Агентством и Банком России как надзорным органом – обмен информацией и координация действий на основании норм законодательства и двусторонних соглашений (принцип 4), а также между Агентством и зарубежными страховщиками депозитов – путем участия в международных ассоциациях страховщиков депозитов и в рамках двусторонних соглашений о взаимодействии и сотрудничестве, проведения международных конференций, семинаров и рабочих встреч по обмену опытом (принцип 5).

Российские системы банковского надзора и страхования вкладов имеют заложенные в них механизмы, направленные на ограничение проблемы морального вреда. В частности, Банком России и Агентством осуществляется оценка рисков, накладываемых на систему страхования вкладов банками-участниками, предусмотрены меры надзорного воздействия в отношении банков, не соответствующих требованиям к участию в системе, установлен предельный размер страхового возмещения, не страхуются депозиты юридических лиц (принцип 8).

Таким образом, все основополагающие принципы эффективности в той или иной степени реализованы при построении российской модели страхования. Однако степень выполнения этих принципов, по нашему мнению, не одинакова. Поэтому далее рассмотрим те принципы и критерии их оценки, степень реализации которых соблюдается не в полной мере, что дает основание считать дальнейшую работу по реализации данных принципов важным шагом к построению более эффективной системы страхования вкладов.

Во-первых, принцип 9 «Источники и направления использования средств» устанавливает, что «страховщик депозитов должен иметь средства, доступные для немедленного использования, а также все механизмы финансирования, необходимые для оперативного удовлетворения платёжных требований вкладчиков, включая механизмы финансирования для обеспечения гарантированной ликвидности. Стоимость страхования депозитов должна оплачиваться банками». Иначе говоря, данный принцип предполагает финансовую самодостаточность системы, а привлечение внешних источников рассматривает запасными мерами в кризисные периоды. Положения закона 177-ФЗ и прочих нормативно-правовых актов позволяют считать данный принцип реализованным не полностью, поскольку не выполняется:

- критерий 3: «сумма любого стартового финансирования, предоставленного государством, должна быть полностью возвращена, прежде чем страховщик депозитов начнёт сокращать какие-либо или все взносы, взимаемые с банков». В 2008 г. в разгар финансового кризиса АСВ снизило на 0,05 п.п. ставку страховых взносов, но первоначальный имущественный взнос РФ возвращен не был;

- критерий 5: «установлен целевой размер фонда – на основе чётких, последовательных и прозрачных критериев, подлежащих периодическому пересмотру; устанавливаются разумные сроки для достижения целевого размера фонда». Следует отметить, что нормативно-правовые документы фонда не содержат должного разъяснения по данному вопросу, целевой размер фонда и критерии его определения четко не прописаны. Из отчетности АСВ следует, что достаточность оценивается на основе соотношения размера фонда и объема страховой ответственности АСВ (раздельно: с учетом и без учета вкладов в Сбербанке), при этом уровень в 5% (без учета депозитов Сбербанка) считается достаточным;

- критерий 10 (b): «если страховщик депозитов использует систему дифференцированных взносов, то категории риска/ставок взносов существенно дифференцированы». Статьей 36 закона 177-ФЗ (в редакции от 22.12.2014 г.) установлено право применять со 2-го полугодия 2015 г. дополнительную ставку (вплоть до 0,05%) в отношении банков, устанавливающих более высокие ставки по вкладам, и с 2016 г. повышенную дополнительную ставку страховых взносов (вплоть до 0,5%) в отношении банков, чье финансовое положение неустойчиво [1]. Решением Совета директоров Агентства дополнительная ставка страховых взносов установлена на уровне 0,02%, а повышенная дополнительная ставка – на уровне 0,15%. Таким образом, если банк установит ставки по депозитам более чем на 2 п.п. выше базовой доходности, то будет уплачивать страховые взносы по совокупной ставке 0,12 или 0,25% в зависимости от степени превышения. Если же вызывает претензии финансовое положение банка, то ставка страхового взноса составит 0,25%, т.е. будет в 2,5 раза выше базовой ставки 0,1%. Учитывая, что прямо отражает риск наступления страхового случая только критерий «финансовое положение банка», можно сделать вывод, что наличие по данному критерию только одного значения повышенной ставки не является свидетельством существенной дифференциации страховых тарифов.

Во-вторых, принцип 15 «Выплата страхового возмещения вкладчикам» устанавливает, что «система страхования депозитов должна обеспечивать оперативную выплату застрахованных средств вкладчикам в целях содействия финансовой стабильности. Должны существовать чёткие и недвусмысленные основания для осуществления выплаты возмещения застрахованным вкладчикам». Исходя из установленного МАСД критерия его оценки «страховщик депозитов способен выплатить страховое возмещение большинству застрахованных вкладчиков в течение семи рабочих дней. Если в настоящее время страховщик депозитов не способен достичь этого целевого показателя, то у него есть надёжный план его достижения» данный принцип не выполняется полностью, так как в российском законодательстве о страховании вкладов установлен срок выплаты возмещения – не позднее 14 дней, а реальное среднее время подготовки выплат составляет 12,7 суток (9,3 рабочих дней). О сложившихся максимальных сроках выплат отдельным вкладчикам информации не представлено. Таким образом, фактические сроки выплат превышают рекомендуемые значения МАСД, а в документах, размещенных на сайте АСВ, о его планах ускорить сроки выплат ничего не говорится.

Также о недостаточной реализации данного принципа косвенно свидетельствуют результаты контрольной работы АСВ в отношении способности банков своевременно представить по его запросу точные реестры вкладчиков. За период 2005–2013 гг. количество банков, имеющих неточности в составленном реестре существенно увеличилось, и только у 1% банков из числа 70 проверенных в 2013 г. реестр был составлен абсолютно правильно. Очевидно, что наличие неточностей в реестре, скорее всего, приведет к задержке выплат.

Также нарушение интересов вкладчиков, и не только в отношении сроков выплат, имеет место в случае мошеннических действий работников банка в части искажения отчетности об объеме застрахованных вкладов. Такая негативная ситуация сложилась с вкладчиками ОАО «ВКБ» (г. Самара), в отношении которого 30 декабря

2014 г. было объявлено о наступлении страхового случая. Банк принимал их вклады, выдавал им документы, но деньги до кассы банка юридически не доходили, они снимались и присваивались.

В подобных случаях, когда нет оснований подозревать в мошенничестве самих вкладчиков, их законные интересы должны быть защищены, и АСВ следует признавать свои обязательства и производить страховые выплаты. Возможно, решение возникшей проблемы и подобных ситуаций в будущем заключается в более полном следовании третьему критерию оценки данного принципа, который гласит: «в случаях, когда имеются основания для выплаты возмещения по депозитам, но могут возникать длительные задержки этой выплаты, страховщик депозитов может осуществлять предварительные, промежуточные или экстренные частичные выплаты». Однако российское законодательство не предусматривает таких частичных выплат.

Еще один критерий оценки принципа 15 МАСД уточняет, что «при расчёте возмещения может применяться учёт встречных требований, по которым наступил срок погашения (например, по оплате обслуживания долга и просроченных платежей, кредитов, срок погашения которых наступил)», однако в соответствии с законом 177-ФЗ причитающиеся вкладчику суммы уменьшаются на размер встречного обязательства банка (а не только той части, по которой наступил срок погашения).

Учитывая выявленное снижение уровня достаточности средств Фонда и ухудшение финансовой устойчивости системы страхования вкладов, есть основания признать недостаточным уровень реализации принципа 13 «Раннее выявление проблем и своевременное вмешательство». Принцип означает, что страховщик депозитов должен являться частью системы механизмов, созданных в рамках поддержания финансовой стабильности, обеспечивающей раннее выявление проблем и своевременное вмешательство в деятельность проблемных банков. Такая система должна обеспечивать вмешательство до утраты банком жизнеспособности и защищать вкладчиков и способствовать финансовой стабильности. По нашему мнению, необходимо проводить планомерную работу по повышению степени реализации данного принципа, в том числе и через укрепление механизмов координации усилий и обмена информацией между ведомствами, отвечающими за поддержание финансовой стабильности, в отношении ситуаций, связанных с возникновением проблем у отдельных банков и системных угроз.

Участившиеся случаи банкротств и отзыва лицензий у банков свидетельствуют о недостаточности мер пруденциального надзора, нередко запаздывании в принятии кардинальных решений в отношении банков, что приводит к огромным суммам страховых возмещений, которые можно было бы предупредить более ранним выявлением рисков и реагированием. Так, например, решение о санации ОАО НБ «ТРАСТ» было принято только в конце 2014 г., после того как в течение года банк успел нарастить объем вкладов населения на 30%, или 26 млрд руб. Чтобы не допустить банкротства Агентству за счет кредита Банка России пришлось предоставить ОАО НБ «ТРАСТ» финансовую помощь в размере 30 млрд руб. на поддержание ликвидности. В случае выявления признаков ухудшения финансового состояния банка АСВ должно иметь арсенал методов раннего вмешательства и предупреждения усугубления ситуации.

Таким образом, оценка степени выполнения принципов эффективности МАСД позволила нам определить следующие основные направления совершенствования системы страхования вкладов:

- повышение финансовой устойчивости системы за счет совершенствования тарифной политики АСВ и прочих мер;
- обеспечение более полной защиты интересов вкладчиков;
- повышение эффективности контрольной работы АСВ;
- укрепление механизмов координации усилий и обмена информацией между АСВ и Банком России в целях раннего выявления проблем и своевременного вмешательства.

В целях более полной защиты интересов вкладчиков необходимо:

- 1) обеспечить более ранние сроки выплат страховых возмещений на основе ускорения документооборота и уменьшения числа ошибок при составлении реестра обязательств банками;
- 2) в случае наличия встречных требований банка к вкладчику производимую страховую выплату следует уменьшать только на размер встречных требований, по которым уже наступил срок погашения;
- 3) предусмотреть возможность предварительных выплат вкладчикам в случае задержки выплаты полного страхового возмещения, например, в связи с расследованием мошеннических действий сотрудников банка, приведших к искажению отчетности.

Учитывая важность обеспечения финансовой устойчивости ССВ, на этом направлении остановимся подробнее.

В Стратегии развития Агентства по страхованию вкладов (и действовавшей до 2015 г., и новой, принятой 14 декабря 2015 г.), в качестве стратегических целей, наряду с прочими, указаны «устойчивость ССВ» и «финансовая независимость ССВ от средств налогоплательщиков» [3]. При этом устойчивость ССВ трактуется как «бесперебойное функционирование системы страхования вкладов, эффективно минимизирующей риски и максимально опирающейся на собственные источники финансирования». А под финансовой независимостью ССВ от средств налогоплательщиков понимается ее финансирование в первую очередь за счет регулярных взносов банков-участников для снижения возможной нагрузки на федеральный бюджет. Иными словами, Агентство стремится в нормальных условиях выполнять свои функции без обращения к средствам налогоплательщиков, а при возникновении кризисных ситуаций – обеспечивать максимальную возвратность средств, которые могут быть выделены на цели укрепления стабильности банковской системы.

В период 2016–2020 гг. Агентство предполагает обеспечивать надёжное функционирование ССВ за счёт своевременного выявления рисков, угрожающих стабильности ССВ, их всесторонней оценки и адекватного

реагирования. Предполагается, что на повышении устойчивости ССВ благоприятно скажется введенная система дифференцированных по уровню риска взносов банков.

В ближайшее время Агентство собирается приложить максимальные усилия для того, чтобы основными источниками финансирования ССВ были регулярные взносы банков, а меры по предупреждению их банкротства финансировались главным образом за счёт внебюджетных источников на условиях обеспечения возвратности предоставляемого финансирования. В 2016–2020 гг. важным направлением работы будет повышение инвестиционной и операционной эффективности, а также снижение издержек. При этом предполагается сохранение обоснованно консервативной политики инвестирования временно свободных денежных средств.

Для оптимизации расходования средств фонда запланировано дальнейшее совершенствование форм и методов выявления действий, направленных на неправомерное получение страхового возмещения (в том числе неправомерного «дробления» вкладов), а также участие Агентства в планировании и осуществлении мер по предупреждению банкротства социально и экономически значимых финансовых организаций, стимулированию ответственного поведения их владельцев и руководителей, а также минимизации риска безответственного поведения их клиентов (так называемые «моральные риски»). В соответствии с наилучшей мировой практикой Агентство намерено активно применять механизмы реструктуризации финансовых организаций, содействующие сохранению ключевых функций финансовых организаций и минимизации ущерба, наносимого организациям и гражданам [3].

Для оценки достижения стратегических целей в Стратегии установлены ключевые показатели эффективности (КПЭ). В частности, оценивать достижение стратегической цели «Устойчивость ССВ» предполагается с помощью показателя «Доходность инвестирования временно свободных средств фонда обязательного страхования вкладов», а обеспечение финансовой независимости ССВ будут оценивать на основе оценки достижения запланированной величины доходности инвестирования временно свободных средств, а также уровня снижения расходов на содержание одного работника. Однако, по нашему мнению, данные показатели не отражают прямо степень достижения указанных стратегических целей, и являются лишь косвенными факторами их реализации. Более обоснованным, на наш взгляд, будет использование в данном случае показателя финансовой самодостаточности, определяемого как доля собственных доходов в общем объеме поступлений фонда.

Анализируя положения Стратегии в целом, можно сделать вывод, что обеспечение финансовой устойчивости фонда планируется на основе координации усилий по различным направлениям, но при этом никаких новых законодательных инициатив по корректировке страхового покрытия и финансового механизма ССВ не предполагается.

Однако еще весной 2015 г. при обсуждении проблемы платежеспособности и финансовой устойчивости ССВ в дискуссиях Правительства и ЦБ РФ обсуждался ряд законодательных инициатив. Правительство предлагало пойти на некоторые ограничения страхового покрытия, чтобы снизить моральные риски и повысить финансовую ответственность вкладчиков (например, при помощи франшизы в 10% от размера вклада или только покрытия основной суммы депозита без процентов). С подобными инициативами выступал и глава Сбербанка Герман Греф, предлагая три возможных варианта. Первый – ввести лимит совокупного объема страховых выплат одному вкладчику за всю историю его взаимодействия с банками – 3 млн руб. Второй – выплачивать страховое возмещение по вкладам не более одного раза в пять лет. Третий, наиболее радикальный, – выплачивать страховое возмещение вкладчику за всю историю его взаимодействия с банками только один раз [10].

Однако, по мнению регулятора, для решения проблемы агрессивного поведения банков достаточно уже принятых мер – введения дополнительных страховых взносов с 3-го квартала 2015 г., а также применения ограничительных мер надзорного реагирования к банкам, деятельность которых представляет угрозу интересам кредиторов и вкладчиков.

Определяя возможности и инструменты повышения финансовой устойчивости и самодостаточности ССВ, необходимо принять во внимание факторы, которые прямо влияют на объем доходов и расходов фонда. АСВ имеет возможность управлять в большей степени факторами, которые определяют объем доходных поступлений фонда, посредством установления и дифференциации страховых тарифов, а также повышения эффективности инвестиционной деятельности.

Поскольку один из основополагающих принципов МАСД устанавливает, что система страхования должна быть финансово самодостаточной, АСВ как страховщик должно постоянно проводить оценку страхового риска, следить за его динамикой, чтобы установить адекватные уровню риска тарифы. Учитывая, что резкое снижение средств фонда началось с осени 2013 г., следовало уже в 2014 г. поставить вопрос о повышении размера базового тарифа или же о переходе к дифференцированным тарифам в зависимости от уровня риска. Причем первый вариант решения мог быть реализован очень быстро, так как АСВ имеет все полномочия для изменения тарифа в пределах установленной законом базовой ставки, в то время как второй вариант предполагает принятие поправок на законодательном уровне. Однако развитие событий пошло по второму варианту, и только в декабре 2014 г. были приняты изменения в закон 177-ФЗ. Причем платить взносы по более высокой ставке банки, имеющие пониженный уровень финансовой устойчивости, будут только с 2016 г. Соответственно, была упущена возможность в более ранние сроки облегчить решение проблемы достаточности средств фонда.

Что касается решения о повышении тарифа в отношении банков, устанавливающих более высокие ставки по депозитам физических лиц, то, скорее всего, данная мера не приведет к более интенсивному пополнению средств фонда, поскольку банки скорректировали свою тарифную политику, ориентируясь на уровень базовой доходности по вкладам. Учитывая значения процентных ставок по вкладам физических лиц в российских банках в январе 2016 г., следует сделать вывод, что оснований для применения дополнительной ставки на данный

момент нет: ни один из российских банков не предлагает ставки по вкладам, превышающие на 2 п.п. базовую доходность (значения базовой доходности размещены на сайте ЦБ РФ). Тем не менее можно уже сделать вывод, что данное решение положительно повлияло на агрессивную политику отдельных банков.

В экономической литературе можно встретить ряд предложений по совершенствованию подходов к дифференциации ставок. Например, один из авторов предлагает установить ставку 0,12% в отношении банков, у которых не менее 30% выданных ссуд относятся к активам 4-й и 5-й категории качества, а для банков, имеющих более 30% ссуд 1-й категории, ввести ставку 0,08%. Одновременно предполагается учитывать значение показателя достаточности капитала. Однако никаких экономических обоснований своим предложениям данный автор не приводит [5, с. 56].

Также спорными представляются рекомендации дифференцировать ставки исходя из рискованности банковских активов [6, с. 15]. Автор предлагает уменьшить базовую ставку до 0,05%, но при этом ввести повышенную ставку 0,15% на вложения в рискованные банковские операции и пониженную ставку в 0,025% при вложениях в жилищное строительство и кредитование производственного сектора.

По нашему мнению, целесообразность использования для оценки финансового положения банков методики Банка России, не вызывает сомнений [2]. В корректировке может нуждаться только сам порядок дифференциации. По нашему мнению, целесообразно ввести еще одно значение дополнительной ставки – 0,15%, применяемой в том случае, если уровень отклонения финансового положения банка от требуемого не является столь существенным, чтобы применить дополнительную повышенную ставку в 0,25%. В данном случае система дифференциации будет в большей степени соответствовать критерию принципа 9 МАСД: «если страховщик депозитов использует систему дифференцированных взносов, то категории риска/ставок взносов существенно дифференцированы».

Еще одной мерой, влияющей на рост доходов ССВ, следует рассматривать повышение доходности по инвестициям за счет средств фонда. Целесообразно в структуре инвестиционного портфеля сократить долю средств, размещаемых в Банке России, до минимума, обеспечивающего необходимый уровень ликвидности, и увеличить вложения в корпоративные облигации. Из отчетности АСВ следует, что доля средств в Банке России в отдельные периоды превышает 20%, что приводит к упущенной выгоде, поскольку на остатки средств в Банке России проценты не начисляются.

Также способствовать росту достаточности средств фонда может повышение результативности контрольной деятельности АСВ в части контроля обоснованности объема обязательств, включенных в реестр. Необходимо повысить качество проверок для исключения случаев мошенничества со стороны владельцев и сотрудников банков.

Не меньшую роль в обеспечении самодостаточности средств фонда играет позиция ЦБ, который стал все чаще использовать механизм санации банков. Регулятор может с помощью инструмента санации управлять достаточностью средств АСВ, чтобы их хватило на выплаты вкладчикам ликвидированных банков.

В целях обеспечения долгосрочной финансовой устойчивости ССВ необходимо обеспечить реализацию рекомендации МАСД по установлению целевого размера фонда на основе четких, последовательных и прозрачных критериев, подлежащих периодическому пересмотру, и обеспечить доступность этой информации для всех заинтересованных сторон. Ориентируясь на мировой опыт, целевой размер фонда может соответствовать 5% от объема страховой ответственности АСВ. Такой уровень обеспечит необходимый запас прочности в случае очередных системных кризисов. Также важно провести работу по совершенствованию системы ключевых показателей эффективности Стратегии АСВ в части оценки достижения целей «устойчивость» и «финансовая независимость ССВ от средств налогоплательщиков».

Представленные рекомендации позволяют в более быстрые сроки решить проблему достаточности средств фонда и, не прибегая к средствам налогоплательщиков, обеспечить долгосрочную финансовую устойчивость системы страхования вкладов России.

Список использованных источников:

1. О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации: Федеральный закон от 23 декабря 2003 г. № 177-ФЗ. URL: <http://www.consultant.ru>.
2. О методиках оценки финансовой устойчивости банка в целях признания ее достаточной для участия в системе страхования вкладов: Указание ЦБ РФ от 11 июня 2014 г. № 3277-У. URL: <http://www.consultant.ru>.
3. Стратегия развития Агентства по страхованию вкладов на период до 2020 года. URL: http://www.asv.org.ru/documents_analytik/documents/search/380669/
4. Бердюгин Г.В. Обязательное страхование вкладов – проблемы и перспективы // Актуальные вопросы экономических наук. 2014. № 36. С. 95–97.
5. Биткина И.К. О совершенствовании системы страхования вкладов // Деньги и кредит. 2015. № 6. С. 56–61.
6. Никитенко Т.В. Перспективы внедрения дифференцированной системы платежей в фонд страхования депозитов // Вестник Московского гуманитарно-экономического института. 2015. № 2. С. 15–21.
7. Овчинникова Ю.С. Страхование банковских вкладов: правовые проблемы и перспективы // Сборник материалов XV Междунар. науч.-практ. конф. Казань: Изд-во Казан. ун-та, 2014.
8. Основопологающие принципы МАСД для эффективных систем страхования депозитов. URL: http://asv.org.ru/documents_analytik/analytics/international/332460/
9. Официальный сайт ГК «Агентство по страхованию вкладов». URL: <http://www.asv.org.ru>.
10. ЦБ не поддержал ухудшение условий страховок по вкладам. URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2730736>.

КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД К РАЗРАБОТКЕ СТРАТЕГИИ АПК

Саратовская область имеет большой потенциал по производству пищевой продукции и является одним из значимых сельскохозяйственных и продовольственных субъектов Российской Федерации. Агропромышленный комплекс региона в 2014–2015 гг. сохранил и укрепил ярко выраженную зерно-мясо-молочную специализацию.

Саратовская область уверенно входит в десятку российских и пятерку регионов-лидеров ПФО по производству продукции сельского хозяйства в целом и по производству основных видов сельскохозяйственной продукции: зерна, подсолнечника, молока и мяса.

Постановлением Правительства Саратовской области от 02.10.2013 г. № 520-П утверждена государственная программа Саратовской области «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Саратовской области на 2014–2020 годы», целями которой являются:

- обеспечение роста объемов производства основных видов продукции АПК Саратовской области;
- повышение конкурентоспособности производимой в регионе продукции АПК на основе инновационного развития приоритетных подотраслей сельского хозяйства, пищевой и перерабатывающей промышленности;
- повышение финансовой устойчивости товаропроизводителей АПК;
- обеспечение устойчивого социально-экономического развития сельских территорий и создание достойных условий жизни для сельского населения;
- обеспечение сохранения и воспроизводства окружающей среды, повышение эффективности использования природных ресурсов [1].

Вышеперечисленное является отражением целей и задач Стратегии социально-экономического развития Саратовской области до 2025 г. в сфере развития агропромышленного комплекса. Однако в условиях глобальной конкуренции, критерии которой задаются наиболее развитыми в технологическом, экономическом, социальном отношении территориями, в 2015 г. положено начало разработке Стратегии социально-экономического развития Саратовской области до 2030 г. – принципиально нового документа с новыми подходами к решению проблемных вопросов и формированию усовершенствованной траектории развития региона.

В рамках разрабатываемой Стратегии весьма актуальным и рациональным вектором развития АПК области является переориентация аграрной политики региона с отраслевого на кластерный подход (что обязательно требует внесения соответствующих коррективов в государственную программу Саратовской области «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Саратовской области на 2014–2020 годы»).

Агрокластеры – объединения производителей, замыкающих цикл сельскохозяйственного производства, воздействие на которые с помощью инвестиций и регулирования законодательной и нормативно-правовой базы позволит управлять становлением и развитием всей технологической цепи. Наличие феномена агрокластера в Саратовской области не вызывает сомнений, но остается открытым вопрос об уровне его конкурентоспособности. Характерными чертами сформировавшегося устойчивого конкурентоспособного кластера (агрокластера) являются:

- ярко выраженная территориальная локализация и концентрация производства;
- высокая внутренняя конкуренция среди однородных участников;
- наличие достаточно полной цепочки воспроизводства ключевого продукта или услуги;
- развитые кооперационные связи и сотрудничество в реализации общих проектов;
- технологическое превосходство в отрасли и способность к инновациям, умение обратить технологическое превосходство в конкурентоспособную продукцию;
- способность к самообновлению, деятельность по самоподдержке;
- внешняя экспансия, конкурентоспособность на внешних рынках.

Применение кластерного подхода выступает в качестве инструмента структурирования региональной экономики, нового способа понимания конкуренции и источников достижения конкурентных преимуществ, который позволяет выявлять новые точки роста и оптимально сочетать интересы территории и бизнеса.

Наличие агрокластера в субъекте РФ способствует улучшению имиджа определенной территории, повышению занятости и благосостояния населения, наполняемости регионального и федерального бюджетов, повышению степени управляемости цепочками ценностей, привлечению на территорию инвесторов и других участников рынка [2]. Крупные, в том числе международные, компании предпочитают инвестировать в те регионы, где уже имеются сложившиеся кластеры или хотя бы есть предпосылки для их формирования.

Преимущества кластеризации АПК для бизнес-сообщества:

- снижение рисков за счет концентрированной потребительской базы;
- низкие входные барьеры и доступ к ресурсам;
- ускоренная циркуляция информации;
- гибкая специализация;
- экономия на транзакционных издержках;

- развитие инфраструктуры для исследований и разработок;
- унификация требований к поставщикам;
- аккумуляция инвестиций и возможность реализации крупных проектов [3].

Низкий уровень доверия бизнеса как проявление противоречия интересов является основным барьером кластеризации аграрной экономики. Ингибитором агрокластеризации выступает в некоторых случаях гипертрофированная роль государства, когда органы государственного управления практически полностью выполняют функции планирования, организации и контроля как функционирования, так и долгосрочного развития кластера. Другие недостатки – директивная или интервенционистская ориентация на поддержку высокотехнологичных и инновационных кластеров при меньшем внимании к инновационной трансформации существующих агрокластеров; крен в первичную формализацию кластера с фокальной структурой; специфический интерес регионов в формировании кластеров как: а) регионального бренда, б) способа получения федеральной поддержки [4].

В Саратовской области планируется создание и поддержка кластеров по основным продуктовым подкомплексам: зернопродуктовый, овощной, мясной, птицеводческий [5]. Для этого необходимо провести детальное исследование текущих и потенциальных конкурентных преимуществ АПК Саратовской области и уточнить стратегические приоритеты существующих протокластеров в целях использования их в качестве критериев отбора инвестиционных проектов и формирования портфеля кластерных инициатив.

Кластеры образуются только там, где все необходимые факторы, ресурсы и компетенции сосредоточиваются на ограниченной территории, достигают определенного масштаба, некоторого критического порога и приобретают ключевую роль в определенной экономической сфере с решающим и устойчивым конкурентным преимуществом над другими регионами за счет более высокой производительности, развития инноваций и новых видов бизнеса.

Список использованных источников:

1. Закон Саратовской области № 56-ЗСО от 28.04.2015 г. «О стратегическом планировании в Саратовской области».
2. *Абрамова М.И.* Механизм реализации стратегий субъектов Российской Федерации: практический аспект // Наука и практика. 2012. № 2 (8). С. 101–111.
3. *Козлова О.Ю.* Организационно-методические аспекты стратегического планирования социально-экономического развития региона // Наука и общество. Серия «Экономическая теория». 2011. № 3 (3). С. 159–165.
4. *Сердобинцев Д.В.* Особенности развития кластерной деятельности в АПК Поволжья // Аграрная наука в XXI веке: проблемы и перспективы. 2015. С. 400–403.
5. Официальный портал Правительства Саратовской области. URL: <http://saratov.gov.ru>.

Ю.А. Филиппова,

кандидат экономических наук, доцент,

Донецкий государственный университет управления, ДНУ

ФАКТОРЫ СНИЖЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ НА МАКРОУРОВНЕ

Эффективно функционирующая и финансово устойчивая банковская система является предпосылкой построения не только финансово крепкого государства, но и экономически стабильного общества. Соответственно, основные факторы, которые могут привести к нарушению финансовой устойчивости банковского сектора, требуют детального рассмотрения. Факторы нарушения финансовой устойчивости рассматриваются достаточно узко, а вопросы их классификации и степени влияния на финансовую устойчивость банковской системы остаются актуальными.

Теоретические основы финансовой устойчивости и факторы, обуславливающие ее снижение, исследованы в трудах таких ученых, как В. Геец, А. Барановский, В. Вербенский, А. Дзюблук, А. Елифанов, С. Ильясов, И. Ларионова, А. Мещеряков, С. Моисеев, А. Тавасиев, Г. Фетисов, А. Шевцова, А. Юданов и др.

Целью работы является формализация и систематизация влияния на уровень финансовой устойчивости банковской системы основных факторов макросреды.

С.М. Ильясов предлагает содержательную классификацию факторов финансовой устойчивости банковской системы, согласно которой факторы подразделяются на внешние и внутренние, имеющие отношение к деятельности коммерческих банков [1]. В соответствии с этим к общеэкономическим факторам следует отнести: наличие инвестиционных ресурсов, конкурентоспособность отечественных товаров, приток (отток) капиталов, промышленный потенциал страны, структура экспорта и импорта, темпы инфляции. Факторы, характеризующие состояние денежного и финансового рынков государства, включают в себя: уровень процентной маржи, уровень прибыльности основных операций финансового сектора, политику центрального банка, специализацию банковской системы в сфере финансовых услуг. Политическая ситуация в государстве, политика правительства, степень зависимости от региональных условий, характер внешнеэкономических связей относятся к факторам социально-политической ситуации.

Однако перечисленные факторы являются лишь индикаторами, которые свидетельствуют о позитивных сдвигах или о развитии дисбаланса в финансовой системе страны, включая банковскую систему. Кроме указанных

факторов, в литературе выделяют также такие факторы нарушения устойчивости банковской системы, как: политическая нестабильность государства; дисбалансы в динамике процесса общеэкономического развития государства; неустойчивость бюджетной и финансовой системы государства; уровень инфляции; неэффективность налогового механизма; низкий уровень доходов населения; увеличение государственного долга страны [2].

Представленные факторы влияния на финансовую устойчивость можно считать внешними по отношению к банковской системе, так как они характеризуют влияние факторов экономической системы в целом. Однако в литературе выделяют факторы внутреннего влияния на устойчивость банковской системы, исходя из ее внутренней структуры, принципов и эффективности функционирования: динамика количества банков; влияние иностранного капитала на банковскую систему; проведение денежно-кредитной политики; ликвидация банков [2].

В результате выполненного исследования предлагается несколько иной подход к классификации факторов нарушения финансовой устойчивости банковской системы. Согласно данным предложениям, все факторы следует разделить на 2 группы и 4 уровня в зависимости от уровня возникновения шоков:

Факторы первой группы являются экзогенными по отношению к национальной банковской системе (влияние политической, экономической, финансовой и социальной среды на наднациональном и национальном уровнях):

- факторы мегауровня – это факторы влияния на финансовую устойчивость банковской системы, имеющие наднациональное происхождение (обусловленные глобализационными и либерализационными процессами в мировой финансовой системе, турбулентностью на мировом финансовом рынке, мировым финансовым кризисом, общей экономической нестабильностью в международных экономических отношениях и т.д.);

- факторы макроуровня – это факторы влияния на финансовую устойчивость банковской системы, обусловленные трансформационными процессами в экономической системе страны и не связанные непосредственно с функционированием банковской системы (политическим, социальным положением в стране, темпом инфляции).

Факторы второй группы являются эндогенными по отношению к национальной банковской системе (обусловленные внутренними процессами, происходящими в конкретных банках и банковской системе в целом):

- факторы мезоуровня – это факторы, обусловленные спецификой функционирования банковской системы, политикой центрального банка, упорядоченностью банковского законодательства и т.д.;

- факторы микроуровня – это факторы, обусловленные спецификой функционирования отдельных банков и связанные с взвешенностью внутренней банковской политики защиты от рисков, совершенством банковского менеджмента и тому подобное.

Возникает необходимость рассмотреть характеристику и степень влияния отдельных факторов макроуровня (на основе динамики макроэкономических статистических показателей). Одним из основных показателей, характеризующих процесс общеэкономического развития в стране, является показатель валового внутреннего продукта (ВВП). Введение экономических санкций в отношении России и падение цен на нефть с середины 2014 г. привели к ослаблению рубля, повышению инфляции, сокращению доходов экономических агентов, росту неопределенности, ухудшению потребительских настроений и снижению предпринимательской уверенности. В результате темпы прироста ВВП снизились с 1,3% в 2013 г. до 0,6% в 2014 г. В целом за 2014 г. (декабрь по отношению к декабрю предыдущего года) инфляция составила 11,4% (за 2013 г. – 6,5%), превысив целевой ориентир, установленный «Основными направлениями единой государственной денежно-кредитной политики на 2014 г. и период 2015 и 2016 гг.» (5,0%) [3], что было обусловлено действием непредвиденных факторов.

В 2014 г. существенные сдвиги произошли в фондировании банковских операций: в условиях действия санкций в отношении ряда российских банков расширение ресурсной базы осуществлялось в первую очередь за счет внутренних источников фондирования – средств организаций и сбережений населения. Прирост активов банковского сектора за 2014 г. составил 35,2% (с поправкой на валютную переоценку – 18,3%) по сравнению с 16,0% (14,1%) в 2013 г. Совокупный объем активов российских банков на 1.01.2015 г. достиг 77,7 трлн руб. В результате опережающего роста банковских активов их объем впервые превысил ВВП страны: отношение активов к ВВП возросло с 86,8 до 108,7%. Собственные средства (капитал) банковского сектора за 2014 г. увеличились на 12,2% (за 2013 г. – на 15,6%), до 7,9 трлн руб., а отношение капитала к ВВП выросло с 10,7 до 11,1% [3]. Несмотря на ряд позитивных тенденций и восстановление макроэкономической стабильности, следует отметить и существование довольно существенных диспропорций, формирующих риски финансовой устойчивости банковского сектора.

Проанализированные выше факторы нарушения финансовой устойчивости банков на макроуровне часто имеют довольно серьезное влияние на банковскую систему в целом, примером чего является углубление последствий мирового финансово-экономического кризиса в РФ. Наличие макроэкономических дисбалансов, значительная открытость экономики, зависимость от конъюнктуры, сложившейся на мировых товарных и финансовых рынках, недостаточно качественный уровень корпоративного управления – все это является неполным перечнем перманентных вызовов для финансовой устойчивости отечественной банковской системы.

Список использованных источников:

1. *Ильясов С.М.* Устойчивость банковской системы: механизмы управления, региональные особенности. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
2. *Фетисов Г.Г.* Устойчивость банковской системы и методология ее оценки: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. М., 2003.
3. Официальный сайт Центрального банка РФ. URL: <http://www.cbr.ru>.

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ СТАНДАРТИЗАЦИЕЙ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

На данный момент Россия занимает свое место на карте цивилизованного мира как импортер ценного сырья, заметную роль играет также и наличие ядерного оружия. Но нельзя отрицать, что со временем значение этих факторов постепенно снижается. В связи с этим процесс глобализации представляется для нашей страны определенным вызовом: как прочно Россия занимает свою позицию на этом поле и насколько актуальны опасения в связи с возможностью его покинуть? Высокий стандарт жизни населения становится в глобальном мире главенствующим фактором. Наблюдаются примеры разнообразного общественного устройства, а высокий уровень жизни все более доступен не только для элит (как пример, научная элита), но и для отдельных граждан, что в определенном смысле можно рассматривать как цивилизационное соперничество. В этом смысле Россия может использовать заимствования, не противоречащие ее культурно-историческим принципам. Большие возможности в этом смысле предоставляют Интернет, овладение иностранными языками, новейшими социальными технологиями. Положительным примером такой комбинации выступают Китай и Япония, успешно использующие западные стандарты образования, но сохранившие принципы существования для своих студентов традиционной для такой среды тесной общиной. Интеграция отечественной высшей школы в мировое образовательное пространство имеет первостепенное значение для модернизации экономики, и этой проблеме посвящен ряд публикаций А.В. Гугелева и А.А. Семченко, раскрывающих проблемы гармонизации образовательных процессов России и Швеции [1, с. 34], Японии [2, с. 14], Австрии [3, с. 69], Италии [4, с. 13] и др.

Важной задачей государства является создание возможностей для реализации полученных знаний и умений во избежание переселения интеллектуальной элиты на Запад. Внедрение собственных стандартов уровня и качества жизни – необходимый шаг в данном направлении. «Стандарты связаны с введением ряда качественных понятий, общих для всех – таких, как свобода, достойная жизнь, безопасность, права человека, благополучие» [5]. Через приложение указанных ценностей к определенным отраслям (таким, как здравоохранение, образование, деятельность правоохранительных органов) разрабатывается и предъявляется ряд конкретных требований – стандартов.

Очевидно, что в настоящее время модернизация отечественной экономики движется в трех основных направлениях. Первое – это необходимое техническое обновление устаревшей материальной базы производства. Второе направление заключается в перестройке структуры экономики: сокращении доли сырьевых отраслей, увеличении доли машиностроения, станкостроения, соответствующем изменении структуры экспорта, акцент на экспорт готовой продукции с высокой добавленной стоимостью. Что касается третьего направления, то оно сводится к увеличению в экономике значимости отраслей, катализирующих экономическое развитие и формирующих инновационную модель развития государства: наукоемкие и высокотехнологичные отрасли. Для того чтобы обеспечить возможность решения данных задач, требуется модернизация основополагающих элементов стандартизации. По убеждению автора, основным направлением модернизации стандартизации в современных условиях должен служить переход от параметров продукции и процессов к разработке и введению норм качества жизни, здоровья, экологии и безопасности.

Список использованных источников:

1. Гугелев А.В., Семченко А.А. Опыт непрерывного обучения в Швеции // Информационная безопасность регионов. 2015. № 1 (18). С. 30–35.
2. Гугелев А.В. Управление качеством в системе высшего образования Японии // Информационная безопасность регионов. 2014. № 1 (50). С. 9–14.
3. Гугелев А.В. Опыт обеспечения качества высшего образования Австрии применительно к Российским перспективам // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2014. № 5 (54). С. 65–70.
4. Гугелев А.В. Сравнение особенностей высшего образования России и Италии // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2013. № 2 (46). С. 9–14.
5. Стрелюхин А.М. Совершенствование государственного управления качеством и конкурентоспособностью продукции российских предприятий: дис. ... канд. экон. наук. Саратов, 2007.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ЛИКВИДНОСТЬЮ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Риск является неотъемлемой частью деятельности любого предприятия в различных отраслях экономики. Учитывая специфику деятельности банковских учреждений, исследования рисков данной сферы является

особенно актуальным. Банковская деятельность является очень чувствительной к рискам, ведь любое решение принимается с учетом соотношения «доходность – рискованность». Фактически устранение риска означает отказ от той или иной операции. Поскольку банковская деятельность обязательно сопровождается рисками, то возникает объективная необходимость их оценки, классификации, анализа и управления. Наряду с кредитным, депозитным, процентным рисками большинство ученых выделяют риск ликвидности как один из важнейших банковских рисков.

В период нестабильности финансовых рынков задание обеспечения достаточной ликвидности для поддержки финансовой устойчивости приобретает первоочередное значение. Негативное влияние факторов внутренней и внешней среды приводит к постоянному ресурсному разрыву, сокращение которого в условиях разбалансирования конъюнктуры на рынках капиталов, требует дополнительных расходов.

Управление ликвидностью банка исследовалось в трудах таких ученых, как П. Роуз, В. Савостьянова, А. Мещеряков, М. Поморина, В. Волкова, И. Ивасив, И. Волошин, Н. Горелая и другие. Однако, в исследованиях системы управления ликвидностью в банке с учетом особенностей, присущих этой сфере деятельности, в условиях финансового кризиса уделено недостаточно внимания как в научном, так и в прикладном аспектах.

Целью работы является усовершенствование механизма управления риском ликвидности коммерческого банка в период финансовой нестабильности.

Систему антикризисного управления ликвидностью условно можно распределить на проактивное и реактивное управление. Проактивное антикризисное управление ликвидностью (ПАУЛ) характеризуется набором профилактических инструментов, которые помогают банку нейтрализовать негативное влияние факторов внутренней и внешней среды [1].

Механизм реактивного антикризисного управления ликвидностью (РАУЛ) подключается в случае идентификации финансового состояния банка как кризисного. Целью РАУЛ является не предупреждение кризисных явлений в банке, а преодоление кризиса ликвидности, который уже возник, т.е. оперативное реагирование в условиях ограниченности времени, ресурсов и возможностей.

В основе механизма управления ликвидностью лежит мониторинг возможных объектов снижения ликвидности, к которым могут быть отнесены финансовые потоки и риск ликвидности в долгосрочном периоде с учетом действия внешних и внутренних факторов и текущей экономической ситуации в стране.

На втором этапе выявляются угрозы, которые влияют на уровень ликвидности коммерческого банка и всей банковской системы.

Анализ внешних факторов необходимо формировать в соответствии с объектами «кризисного поля», по которым оценивается возможность ухудшения финансового состояния банка под воздействием системного кризиса ликвидности. К ним можно отнести состояние ресурсной базы банковской системы, состояние межбанковского кредитного рынка, состояние рынков капитала, финансовое состояние банков.

В соответствии с каждым параметром «кризисного поля» нужно разработать систему индикаторов угрозы возникновения кризиса ликвидности, которые могут быть как количественными (структурные и объемные), так и качественными [4].

В процессе формирования системы индикаторов потенциальной угрозы кризиса ликвидности коммерческого банка необходимо осуществить следующие мероприятия: утвердить перечень индикаторов, динамику которых необходимо отслеживать в контексте антикризисного управления ликвидностью банка; определить периодичность мониторинга показателей-индикаторов; определить критические значения показателей-индикаторов; построить информационную базу для расчета показателей-индикаторов; определить состав ответственных органов, которые должны проводить мониторинг индикаторов; формализовать систему отчетности результатов мониторинга индикаторов.

К качественным индикаторам можно отнести снижение кредитного рейтинга банка, который определяется международными рейтинговыми агентствами, наличие случаев недобросовестной конкуренции, появление негативной информации о деятельности банка в средствах массовой информации [3].

Информационную базу для расчета системы индикаторов целесообразно консолидировать в казначействе, поскольку данный орган осуществляет оперативное управление ликвидной позицией банка и отслеживает тенденции отечественных и международных финансовых рынков. Таким образом, для оперативности расчетов сигнальных показателей необходимо наладить систему информационных потоков из отдельных структурных единиц банка к казначейству.

Аналитический блок начинается со сбора и обработки информации. Казначейство банка на ежедневной основе осуществляет мониторинг основных индикаторов денежно-кредитного рынка и формирует аналитический материал относительно внутрибанковских индикаторов оценки кризиса ликвидности.

Расчет внутрибанковских индикаторов происходит с целью определения размера отклонений от базы сравнения или выявления критических моментов в деятельности банка. Базой для сравнения индикаторов системного кризиса ликвидности является предыдущий период, который для каждого показателя отличается частотой оценки.

По результатам мониторинга внутренней и внешней среды анализируются отклонения индикаторов. Тенденция относительно роста негативных отклонений свидетельствует о постепенном развертывании кризиса ликвидности.

На следующем этапе осуществляется оценка масштаба кризиса ликвидности. Уровень отклонений индикаторов от сравнительной базы дает качественную оценку нарастания кризисных явлений в банке или в банковской системе. В соответствии с избранными критическими значениями индикаторов, которые формируются в контексте подготовительного блока РДКЛБ, масштаб кризиса в банке целесообразно распределять на стадии

нормального, докризисного и кризисного состояния. О нормальном состоянии ликвидности банка свидетельствует позитивная тенденция индикаторов. Докризисное состояние характеризуется наличием негативных отклонений с допустимыми значениями, которые указывают на возможность развертывания кризиса ликвидности в будущем. Для преодоления потенциальной кризисной ситуации применяется механизм так называемого «управления за слабыми сигналами», что предусматривает разработку профилактических мер. О кризисном состоянии свидетельствует наличие критических значений за совокупностью индикаторов кризиса ликвидности [2].

Таким образом, РДКЛБ является первичным инструментом в системе антикризисного управления ликвидностью банка. Применение РДКЛБ в практической деятельности дает возможность вовремя распознавать сигналы негативного влияния отдельных факторов на ликвидность банка и предупреждать потенциально возможные кризисные явления. Результативность проактивного антикризисного управления ликвидностью зависит и от адекватно избранного превентивного инструментария.

Список использованных источников:

1. Волкова В.В., Волкова Н.И., Чорна О.М. Управління ліквідністю як складова фінансової стійкості банку // Збірник наукових праць Харківського інституту банківської справи Університету банківської справи Національного банку України. 2011. Вип. 1 (10). Ч. 2. С. 54–61.
2. Волошин И.В. Режимы ликвидности коммерческих банков. URL: http://www.finances.kiev.ua/theory/Rysk_menedzhmen/Rezhyimy_lykvydn.html.
3. Горелая Н.В. Антикризисное управление как функциональная подсистема управления коммерческим банком // Управление корпоративными финансами. 2009. № 1 (31). С. 10–20.
4. Шира Н.А. Управление ликвидностью коммерческого банка как составляющей его финансовой устойчивости // Russian Journal of Management. 2015. № 3. С. 261–269.

Д.А. Янин,
аспирант,

Саратовский социально-экономический институт (филиал)

РЭУ им. Г.В. Плеханова,

преподаватель,

Поволжский институт управления им. П.А. Столыпина (филиал)

РАНХиГС при Президенте РФ, Россия

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ИМУЩЕСТВОМ

Управление объектами государственной собственности представляет собой сложный процесс, в рамках осуществления которого задействуются различные инструменты. На первоначальном этапе перехода к рыночной экономике в нашей стране доминирующим процессом являлось разгосударствление экономики посредством приватизации. Однако управление государственным имуществом связано не только с приватизационными процессами, но и с иными подходами к определению дальнейшего функционирования объектов государственной собственности. Так, одним из наиболее значимых и недостаточно оцененных подходов к управлению объектами государственной собственности является государственно-частное партнерство (далее – ГЧП).

Согласно Федеральному закону от 13.07.2015 г. № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» под ГЧП понимается юридически оформленное на определенный срок и основанное на объединении ресурсов, распределении рисков сотрудничество публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, которое осуществляется на основании соглашения о государственно-частном партнерстве, заключенном в соответствии с вышеуказанным законом в целях привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения органами государственной власти доступности товаров, работ, услуг и повышения их качества.

Данный институт в качестве элемента механизма управления государственным имуществом занимает особое место в системе управления объектами государственной собственности, осуществляемого на различных уровнях [1].

На макроуровне управления имуществом используется набор механизмов по управлению неким объектом безотносительно к его внутренней системе управления, организационной структуре, т.е. речь идет об управлении распределением имущественных объектов. В этой связи происходит либо отчуждение имущественного объекта и изменение собственника, либо происходит коррекция режима функционирования с делегированием отдельных прав (пользование, распоряжение) иным субъектам. В этом ключе можно рассматривать такие элементы механизма управления государственным имуществом как процессы отчуждения в форме приватизации (т.е. передачу в частную собственность) или национализации (обращение в государственную собственность), применение института государственно-частного партнерства, а также сдачу имущества в аренду или, например, в безвозмездное пользование.

Микроуровень управления государственным имуществом можно ассоциировать с текущим управлением функционированием объектов государственной собственности, исходя из внутреннего строения, целевой функции,

системы финансового учета, управления активами, реализации кадровой, инвестиционной, инновационной политики и иными инструментами в рамках существующего имущественного объекта, находящегося в собственности государства.

В рамках государственно-частного партнерства системы управления данных уровней могут тесно соприкасаться. Специфика данного инструмента заключается в том, что отдельные формы ГЧП, предусматривающие наличие неизменного собственника в лице государства, способствуют преобразованию внутренней среды имущественного объекта, его возможной реконструкции, активизации инвестиционных процессов, модернизации систем. Так, в рамках концессионных соглашений, государство может предоставлять отдельным юридическим или физическим лицам право участия в административно-хозяйственной деятельности по управлению имущественными объектами с правом получения прибыли при условии инвестирования в соответствующую инфраструктуру, проведения комплекса мероприятий, направленных на качественные положительные изменения в функционировании объектов государственной собственности.

Важной стороной указанного инструмента являются распределение рисков при реализации подобного сотрудничества, реализация отдельных функций государственного управления, в том числе отдельными объектами силами частного субъекта. Как отмечает исследователь Д.А. Самолов, «отношения ГЧП позволяют публичному партнеру деятельность субъекта частного права использовать в целях реализации государственных функций и предоставления государственных услуг или же обеспечить выполнение отдельных таких функций (услуг) за счет сил частного партнера» [2, с. 34].

Несмотря на то что отдельные формы ГЧП, преимущественно концессионные соглашения, применяются уже некоторое время в нашей стране, говорить о развитой системе реализации ГЧП, по нашему мнению, преждевременно. Недостаточно сформулированные основы правового регулирования, методического обеспечения реализации такого инструмента, как ГЧП, которое в идеале должно быть связано в том числе с полноценными механизмами контроля за его эффективностью, пока не позволяют применять ГЧП в полной мере.

Тем не менее, по данным Центра развития государственно-частного партнерства, на территории страны на различных стадиях реализации находятся 1285 проектов ГЧП, при этом преимущественной формой являются концессионные соглашения, доля которых составляет 87% среди остальных форм ГЧП (контракты жизненного цикла, аренда с инвестиционными обязательствами, долгосрочные договоры с инвестиционной составляющей и иных). Необходимо также отметить, что проекты ГЧП по сферам реализации преимущественно сосредоточены в объектах энергетики (473 проекта) и объектах центральных систем водоснабжения и водоотведения (434 проекта). Значительную долю составляют проекты ГЧП, направленные на совершенствование социальной инфраструктуры: 63 проекта реализуются на объектах здравоохранения, 46 – на объектах социального обслуживания населения, 36 – на объектах образования. Наименьшее число проектов реализуются на объектах культуры и благоустройства – 9 и 8 проектов соответственно; 6 проектов реализуются в авиационной инфраструктуре, на аэродромах, объектах производственной и инженерной инфраструктур аэропортов; в отношении объектов культурного наследия реализуются также 6 проектов; по одному проекту реализуются в отношении метрополитена и другого транспорта общего пользования, морских и речных портов и сопряженной с ними инженерной инфраструктуры [3].

Таким образом, можно заключить, что реализация проектов ГЧП охватывает важные сферы социально-экономической системы общества, связана с воздействием преимущественно на комплексы объектов, находящихся в государственной (либо муниципальной) собственности. Учитывая всю важность роли данных объектов в национальной экономике, необходимо применять различные подходы к их управлению, базируясь на получении максимального эффекта в стратегической перспективе. Подобная деятельность невозможна без наличия качественной институциональной среды функционирования объектов государственной собственности. Так, по оценкам экспертов, только в 4 субъектах РФ действует законодательство о ГЧП, которое можно охарактеризовать как эффективное (Санкт-Петербург, Томская область, Ямало-Ненецкий автономный округ, Свердловская область) [4]. Таким образом, очевидно, что предстоит проведение дальнейшей работы по установлению и совершенствованию единых методических подходов к подготовке и реализации проектов ГЧП, оценке их эффективности, повышению качества управления.

Список использованных источников:

1. Козельская И.Н., Янин Д.А. Применение системного подхода к управлению государственным имуществом // Наука и общество. Серия «Менеджмент, учет и анализ». 2015. № 2 (21). С. 17–24.
2. Самолов Д.А. Отношения государственно-частного партнерства в Российской Федерации: основные признаки и необходимость правового регулирования // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2014. № 6 (153).
3. Закон о государственно-частном партнерстве: руководство по применению // Центр развития государственно-частного партнерства. URL: http://pppcenter.ru/assets/docs/Zakon-Block_28-09-2015_v01.pdf (дата обращения: 15.01.2016).
4. Рейтинг регионов России по уровню развития государственно-частного партнерства 2014-2015 // Центр развития государственно-частного партнерства. URL: http://pppcenter.ru/assets/docs/raytingREG-Block_26-03-2015_web.pdf (дата обращения: 15.01.2016).
5. Абрамова М.И. Совокупный экономический потенциал национальной хозяйственной системы: проблемы, подходы // Наука и общество. Серия «Экономическая теория». 2012. № 6 (9). С. 9–15.

СОВРЕМЕННАЯ РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ: ПОДХОДЫ, КОНЦЕПЦИИ, МОДЕЛИ

*М.И. Абрамова,
кандидат экономических наук, доцент,
Саратовский социально-экономический институт (филиал)
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ В РЕГИОНАХ РОССИИ¹

В исследованиях, проведенных ранее [3], мы показали, что региональным инновационным стратегиям России свойственно наличие сходных частных недостатков при разработке отдельных разделов, а также существование общей нехватки комплексности, логической взаимосвязи, четкости и обоснованности в осуществлении основных этапов стратегического планирования инновационной деятельности.

Представим далее основные направления совершенствования разработки и реализации региональных инновационных стратегий России.

Прежде всего, с нашей точки зрения, необходимо определиться с основными структурными элементами региональных инновационных стратегий России. Целесообразным представляется следующее структурирование содержания региональных инновационных стратегий России:

- анализ влияния внешних сил на развитие инновационной системы региона для обоснованного учета тенденций развития мировых и национальных политических, экономических, социальных и технико-технологических процессов [5];
- оценка потенциала инновационной системы региона для определения реального состояния дел в сфере инновационной деятельности, выявления уровня инновационной активности предприятий региона и т.п. [6];
- стратегический SWOT-анализ инновационной системы региона как хорошо зарекомендовавший себя комплексный инструмент анализа внутренней и внешней среды инновационной системы региона;
- анализ отечественного и зарубежного опыта управления развитием инновационной системы региона для последующего формирования обоснованного набора эффективных инструментов управления развитием инновационной системы региона [6];
- основные проблемы развития инновационной системы региона для обнаружения «узких мест» и «белых пятен» во внутренней среде, а также сильных и слабых сигналов во внешней среде инновационной системы региона [5];
- стратегические цели и задачи развития инновационной системы региона, включая целевые индикаторы с целью формирования долгосрочных ориентиров развития инновационной системы региона и своевременного их отслеживания;
- основные этапы развития инновационной системы региона для четкого структурирования по содержанию и по времени предусмотренных мер по развитию инновационной системы региона;
- основные направления развития инновационной системы региона как четкий курс преобразований в заданной сфере, в том числе развитие инновационной инфраструктуры региона для стимулирования развития всей инновационной среды региона;
- инструменты развития инновационной системы региона с целью определения необходимого набора мер регулирующего воздействия на инновационную среду региона;
- перечень приоритетных инновационных проектов, реализуемых в регионе как совокупность наиболее конкретных конечных результатов инновационной деятельности в регионе;
- основные мероприятия по минимизации рисков развития инновационной системы региона для снижения вероятности возникновения неблагоприятного результата и возможных потерь в результате реализации стратегии;
- механизмы реализации стратегии как наиболее важный элемент для воплощения ее на практике, включая распределение компетенций по реализации, предполагающее четкую увязку основных функций и направлений реализации стратегии со структурой органов исполнительной власти региона, мониторинг, контроль и корректировку;
- ожидаемые результаты реализации стратегии.

После четкой идентификации содержательной структуры региональных инновационных стратегий, соответственно соотнесенной с процессом стратегического планирования инновационного развития региона, представляется целесообразным дать рекомендации по организации отдельных процедур процесса стратегического планирования инновационного развития региона.

¹ Публикация подготовлена в рамках поддержанного РГНФ научного проекта № 15-32-01327.

Во-первых, сама специфика стратегического планирования в отличие от долгосрочного заключается в выстраивании вектора инновационного развития региона с учетом факторов внешней (макро- и микро-) среды. В период усиления турбулентности внешней среды и активизации внешних вызовов развития региональных хозяйственных систем и всей национальной экономики России игнорирование существования внешних факторов и их влияния на развитие инновационной сферы региона приведет к большому разрыву между ожидаемыми и фактическими результатами реализации региональных инновационных стратегий [2]. Следовательно, необходимо тщательно отслеживать основные тенденции развития мировых политических, экономических, социальных и технико-технологических процессов, а также их возможное влияние на инновационно активные предприятия региона и региональную хозяйственную систему в целом.

Во-вторых, важность анализа внутренней среды заключается в необходимости оценки потенциала собственно инновационной сферы региона, а также в сравнении с другими региональными инновационными системами.

Необходимо отметить, что в научной литературе экономико-управленческого профиля ведутся дискуссии по поводу выбора первичного вида анализа среды, однако сама необходимость проведения и анализа внешней среды и анализа внутренней среды не оспаривается.

В-третьих, изолированно проведенные анализ внешней и анализ внутренней среды инновационного развития региона целесообразно интегрировать, что можно осуществить при помощи SWOT-анализа. Данный вид анализа в настоящее время достаточно широко используется в различных экономических и управленческих сферах. Преимуществами SWOT-анализа являются простота, наглядность, дешевизна, однако специалисты отмечают и некоторые недостатки, такие как поверхностность, условность отнесения тех или иных факторов к слабым или сильным сторонам, возможностям или угрозам в зависимости от ракурса рассмотрения проблемы, а также некоторую застенчивость или отсутствие представления информации в динамике. В целом же SWOT-анализ может быть весьма результативным инструментом разработки региональной инновационной стратегии при условии соблюдения правила отнесения слабых и сильных сторон к внутренней среде, а возможностей и угроз – к внешней среде, а также дальнейшего составления соответствующих пар из представленного набора факторов с целью формирования альтернатив развития региональной инновационной системы.

В-четвертых, в России и во всем мире, особенно в развитых странах, накоплен обширный и тем самым ценный опыт управления развитием инновационных систем различных территориальных образований. Обобщение и систематизация подобного опыта, а также дальнейший глубокий анализ может способствовать выбору в идеале оптимальных, а скорее всего – приемлемых для конкретных субъектов РФ с их определенной спецификой методов управления региональными инновационными системами [7].

В-пятых, во многом ключевой процедурой стратегического планирования регионального инновационного развития является выявление проблем, или проблемная диагностика. В этом случае определяются существо и особенности проблемной ситуации, препятствующей дальнейшему прогрессивному развитию региональных инновационных систем. Причем на первом ее этапе происходит выявление всего спектра затруднений и их симптомов, а также всестороннее их исследование, а на втором – системный анализ и обработка собранной информации и, наконец, постановка диагноза. Причем формулировка проблем, препятствующих развитию инновационных сфер регионов, существенно влияет на их решение, поскольку нечеткое формулирование проблемных ситуаций приводит регионы к неточному определению целей инновационного развития, а также неполной и неточной постановке задач, что, в конечном счете, может привести к бесполезной трате ресурсов, и в первую очередь финансовых средств.

В-шестых, центральным этапом стратегического планирования регионального инновационного развития является постановка целей и задач. Данный этап представляется таковым, поскольку целеполагание устанавливает ориентиры дальнейшей деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ. В процессе целеполагания могут быть использованы специальные инструменты, как, например, «дерево целей», позволяющее связать все цели посредством отношений соподчиненности в строгую иерархию, или более творческие «интеллектуальные карты» (*mind map*), отражающие связи целей с главным ориентиром инновационного развития регионов. При этом, несомненно, разработчики региональных инновационных стратегий должны придерживаться технологии SMART при формулировании целей, т.е. обеспечивать соблюдение требований конкретности, измеримости, достижимости, значимости и соотнесения с конкретным сроком.

В-седьмых, в рамках поставленных целей и задач необходимо определиться с основными направлениями развития инновационных систем регионов. Причем данные направления могут быть разработаны по разным критериям, например по отраслевому признаку (инновации в промышленности, сельском хозяйстве, строительстве, образовании, здравоохранении и др.) или по уровневой специфике (регион, предприятие, человек). Вместе с тем дополнительным, «поддерживающим» направлением развития региональных инновационных систем является развитие инновационной инфраструктуры регионов, которая призвана создавать разнообразные благоприятные возможности. В дальнейшем в русле данных направлений будут разрабатываться более конкретные документы – инновационные программы, инновационные проекты, а также отдельные мероприятия по повышению инновационной активности хозяйствующих субъектов на территории регионов.

В-восьмых, для оказания регулирующего воздействия на региональные инновационные системы органы исполнительной власти субъектов РФ должны предусмотреть в соответствующих стратегиях адекватные инструменты развития инновационной сферы, в первую очередь правовые (принятие законов и нормативно-правовых актов, регламентирующих различные аспекты региональной инновационной политики) и экономические (как правило, стимулирующие инновационную деятельность на территории региона, например, льготное налогообложение и кредитование для инновационно активных предприятий). Конструирование рационального

набора данных инструментов должно происходить на основе ранее проведенного исследования отечественного и зарубежного опыта управления инновационными системами территориальных образований.

В-девятых, «предпринятые усилия по разработке качественных региональных стратегий способно нивелировать отсутствие адекватности, действенности предусмотренных ими механизмов реализации, а в некоторых случаях и их полное отсутствие» [1]. При этом под механизмами реализации региональных стратегий инновационного развития, с нашей точки зрения, необходимо понимать систему приемов, инструментов различной природы, используемых для преобразования стратегических намерений в реальные успешные результаты в условиях высокой нестабильности внешней среды.

В-десятых, в систему механизмов, призванных эффективно реализовывать разработанные стратегические направления инновационного развития, входит прежде всего распределение компетенций по реализации, т.е. закрепление ответственности за осуществление отдельных направлений и функций реализации стратегий инновационного развития регионов за органами исполнительной власти субъектов РФ. В рамках данного механизма представляется возможным и целесообразным построить единую организационно-функциональную матрицу ответственности соответствующих органов исполнительной власти регионов, а также обеспечить персональные гарантии должностных лиц по реализации региональных инновационных стратегий. При этом рационально закрепить ответственность за реализацию каждого направления региональных стратегий инновационного развития, а также предусмотреть ответственность общего характера, которая распространяется на информационное сопровождение реализации стратегий, методическое обеспечение разработки и реализации стратегий инновационного развития муниципальных образований и хозяйствующих субъектов регионов, оперативное управление и корректировку, а также стратегическое управление региональными инновационными системами.

В-одиннадцатых, стратегическое планирование инновационного развития региональных систем должно обязательно включать в себя как мониторинг, так и контроль. При этом предполагается, что мониторинг должен представлять собой постоянное отслеживание текущей ситуации в сфере инновационной деятельности хозяйствующих субъектов на территории региона, а также состояния инновационной инфраструктуры региона и другую подобную информацию для обеспечения полной, достоверной и своевременной информацией органов исполнительной власти субъектов РФ о ходе реализации региональных инновационных стратегий. Контроль же должен обеспечивать оценку результатов реализации региональных инновационных стратегий, оценку обоснованности и эффективности реализованных направлений регионального инновационного развития, выявление отклонений в функционировании региональных инновационных систем от принятых мер регулирующего воздействия, а также возможность предотвращения каких-либо нарушений.

В-двенадцатых, конечным этапом стратегического планирования должна выступать корректировка региональных инновационных стратегий как ответ на изменяющиеся условия внешней и внутренней среды, в рамках которой может быть предусмотрена разработка мер по преодолению выявленных отклонений и устранение препятствий для оптимального развития региональных инновационных систем. Сама процедура корректировки может предполагать корректировку целей нижнего уровня, формулировки целей, некоторых задач, целевых индикаторов, отдельных направлений реализации, количества и длительности этапов реализации, а также перераспределения полномочий по реализации региональных инновационных стратегий.

Таким образом, процесс стратегического планирования регионального инновационного развития может быть представлен как циклический (постоянно повторяющийся в новом временном периоде и на новом уровне развития) с прямыми и обратными связями между отдельными этапами и процедурами. Он включает в себя идентификацию разрыва между желаемым и фактическим состоянием региональной инновационной системы, анализ и оценку внешней среды (факторов, оказывающих влияние на развитие инновационной системы региона), анализ внутренней среды (инновационного потенциала региона), SWOT-анализ, анализ опыта управления территориальными инновационными системами, проблемную диагностику региональной инновационной системы, постановку целей и задач развития региональной инновационной системы, разработку основных направлений развития региональной инновационной системы, разработку инструментов регулирования развития региональной инновационной системы. При этом прямые связи указывают на последовательность осуществления этапов стратегического планирования регионального инновационного развития, переходов между предыдущими и последующими этапами, а обратные – на возможность перехода от последующих к предыдущим этапам, т.е. возвращения к ранее пройденным процедурам для осуществления корректирующих действий, либо для начала нового цикла стратегического планирования регионального инновационного развития. Начало цикла процесса стратегического планирования регионального инновационного развития может быть положено при идентификации органами исполнительной власти субъектов РФ разрывов между желаемым и фактическим состоянием региональных инновационных систем. Причем подобная идентификация может произойти как по самостоятельной инициативе органов исполнительной власти субъектов РФ в результате осознания роли инноваций в развитии региональных социально-экономических систем, так и быть следствием курса федеральных органов власти на активизацию процессов стратегического планирования инновационного развития в регионах РФ.

Список использованных источников:

1. Абрамова М.И. Механизм реализации стратегий субъектов Российской Федерации: практический аспект // Наука и практика. 2012. № 2 (8). С. 101–111.
2. Абрамова М.И. Внешнеэкономическая стратегия нефтегазового комплекса России в условиях глобализации мировой энергетики // Наука и общество. Серия «Экономическая теория». 2011. № 3 (3). С. 9–15.

3. Абрамова М.И., Манахов С.В., Гретченко А.И. Анализ действующих инновационных стратегий в регионах России // Вестник алтайской науки. 2015. № 3–4. С. 79–88.
4. Данилова С.Н., Ешану Н.В. Особенности разработки прогноза социально-экономического развития региона на примере Саратовской области // Региональное развитие. 2014. № 1. С. 9–13.
5. Козлова Е.В. Опережающее антикризисное управление: проблемы, поиски, решения // Власть. 2003. № 2. С. 30–34.
6. Петров А.М. Инновационная составляющая устойчивого социально-экономического развития страны // Социально-экономические тенденции развития мировых и российских рынков: теория и практика: материалы междунар. науч.-практ. конф. Саратов: ССЭИ РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2015. С. 29–31.
7. Региональная экономика: учеб. пособие для студентов специальности 080103.65 «Национальная экономика» направления подготовки 080100.62 «Экономика» / под ред. С.А. Жданова, О.Г. Тэйслиной. Саратов, 2011.

О.Ю. Баранова,
студентка,

Саратовский социально-экономический институт (филиал)
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

К ВОПРОСУ О БРЕНДИРОВАНИИ ТЕРРИТОРИИ (на примере Саратовской области)

Бренд – название, термин, символ, дизайн, обозначающие определённый вид товара или услуги отдельно взятого производителя (или группы производителей) и выделяющие его среди товаров и услуг других производителей. С точки зрения маркетинга бренд – это объект, развивающийся во времени, наделённый определёнными свойствами в сознании потребителей. По факту бренд состоит из совокупности функциональных и эмоциональных элементов, являющихся едиными с самим товаром и способом его представления. Поэтому для формирования бренда региона или города как продолжительного и медленного процесса требуются терпение и настойчивость. Технология по созданию и внедрению бренда получила название брендинг. Брендинг территорий – понятие относительно новое, появившееся только в XXI в., хоть и по факту существовавшее веками, потому что люди неосознанно производили ряд действий для повышения популярности и узнаваемости определенной местности среди широких масс людей.

Как показывает анализ, на сегодняшний день брендинг является одним из наиболее важных элементов процесса формирования стратегии развития как на микроэкономическом, так и на макроэкономическом уровне региона и страны в целом, так как может служить инструментом управления взаимоотношениями с различными целевыми аудиториями, поддерживает выполнение целей социально-экономического развития и отражает все элементы уникальной идентичности объекта управления. Помимо этого, разработка бренда региона или муниципального образования стала новым веянием, необходимостью в реализации российской региональной политики [1]. Совершенствование механизмов брендинга приводит как к повышению инвестиционной привлекательности, так и к усилению хорошей репутации, повышению конкурентоспособности региона и муниципального образования [2]. Таким образом, если в системе управления региона найдется место вопросам брендинга территории как маркетинговой технологии, это значительным образом может способствовать его развитию, повышению качества и уровня жизни, благосостояния людей.

Но важным, по нашему мнению, становится не только создание бренда территории, но и его реализация с логически выстроенной последовательностью этапов, первым из которых является определение образа региона, поиск и выделение ряда отличий, зачастую незначительных, формулировка целей, идеи, миссии. На втором этапе выявленные особенности и отличия прописывают до мельчайших деталей, пока они не смогут быть раскрыты в достаточной для раскрытия бренда степени. Для успешного создания и реализации бренда территории необходимо создать условия, при которых люди захотят жить на своей исторической родине и развивать ее. При этом действует и обратное утверждение, что бренд не должен являться конечной целью – он должен быть инструментом для повышения качества жизни местных жителей. Благодаря бренду должны возрастать экспортные способности предприятий региона, в противном случае будет только перераспределение благ, циркуляция средств по кругу без притока извне. Итак, можно выделить две глобальные цели, которые могут быть достигнуты благодаря грамотному брендингу. Во-первых, желание людей не уезжать с исторической Родины, что может быть обеспечено в том числе повышением инвестиционной привлекательности региона, его экспортной способности и качества жизни. Во-вторых, обеспечение большей привлекательности региона для туристов, формирование имиджа региона как открытого для мира, интересного и известного за пределами России. Еще одна весьма практичная цель брендинга, касающаяся субъектов предпринимательской деятельности, имеет отношение к каждому населённому пункту с множеством производителей различных товаров и услуг. В таком случае сильный бренд региона может и должен быть в качестве своеобразного гарантийного знака качества, создающего у потребителя уверенность в данном продукте.

Одним из самых узнаваемых брендов каждого региона являются флаг и герб. Возникает вопрос, зачем тогда нужны новые значения? Дело в том, что сигнальная система геральдики устарела, на смену ей уверенно движется айдентика и ее логотипы. Каждое последующее поколение все с большим трудом воспринимает гербы, которые в таком случае как бы перестают выполнять свои прежние коммуникативные функции. В России уже есть несколько примеров удачного брендинга, причем на мировом уровне, – Казань и Сочи. Но не только

большие города следуют этому тренду. Такие города, как Пермь, Калуга, Ижевск, делают первые шаги в сторону брендинга, многие города уже утвердили собственные логотипы плюс к имеющимся флагу и гербу, которые активно продвигают.

Примером брендинга, реализуемого на законодательном уровне, является Постановление Правительства области от 17 февраля 2015 г. № 63-П «Об утверждении концепции брендинга Саратовской области до 2020 года», основанной на трудах зарубежных и отечественных авторов по вопросам брендинга, опыте других территорий, результатах научных исследований, проведенных на конкретной территории и выявивших реальную политическую, социально-экономическую ситуацию, в которой определены принципы, приоритетные направления развития Саратовской области. В распоряжении Правительства области от 10 августа 2015 г. № 165-Пр «Об утверждении Плана мероприятий по реализации концепции брендинга Саратовской области до 2020 года» выделены направления брендинга, четко сформулированы цели, мероприятия, сроки исполнения, исполнители. Обсуждения экспертами вопросов брендинга области на круглых столах, начавшиеся еще в 2008 г., по-настоящему активными и продуктивными стали в 2014 г., в рамках которых было отмечено, что разработка субъектами своих узнаваемых брендов для более эффективных продаж является обычной практикой, и подходящие для этого объекты имеются в регионе: фестиваль «Саратовские страдания», памятники народов Поволжья, Собиновский фестиваль, холодильники «Саратов», энгельские троллейбусы, саратовская гармоника, консерватория и др.; бренд имеет значение не только для инорегиональных жителей, но и для местных: дает им понять, почему не надо уезжать. В результате проведенного студентами исследования в г. Саратове большинство респондентов описывало его как провинциальный, «домашний» город, и позиционирование его как мегаполиса может лишить его части привлекательности.

Для успешного брендинга Саратовской области, как нам кажется, необходимо установить пошаговые алгоритмы действий всех органов власти, включающие в себя подробный анализ территории – ее истории, культуры, природы, производства. Примером наиболее полного использования всех преимуществ территории, ее особенностей является Хвалынский муниципальный район. Место же приземления Гагарина, находящееся в Энгельском районе, используется очень мало. В связи с этим реализация идеи создания музея космонавтики, высказанная губернатором В.В. Радаевым, добавит нашей области еще один бренд. Брендом может стать Саратовский ледокол, затонувший на Энгельсской стороне моста Саратов – Энгельс в 1968 г., дважды участвовавший в боевых действиях (в Гражданскую войну и в ВОВ), который начали поднимать в октябре 2015 г., а в дальнейшем создадут на его базе музей речного флота. Мы считаем, что богатая история Саратовской области позволяет создать множество качественных брендов. И если со званием первого в России стационарного цирка многие пытаются поспорить, то тот факт, что Саратовский ТЮЗ был первым театром для детей в мире, является аксиомой. Несомненно, что власть с этим брендом работает: построено новое здание ТЮЗа, старое, пострадавшее от пожара, находится на реставрации.

Отсутствие общей картины брендинга в регионах, упор лишь на отдельные составляющие, зачастую бессистемное проведение мероприятий и в основном там, где на их основе уже можно создать хороший бренд, являются недостатками в реализации поставленных перед регионами задач. Считаем, что в целях решения обозначенных проблем, определения плана дальнейших действий в первую очередь необходим анализ проведенных мероприятий, оптимизация бюджетных и внебюджетных расходов, синтез результатов целенаправленно в бренд, обязательная и полная синхронизация действий всех органов власти, общественников, СМИ, граждан в осуществлении нового регионального бренда.

Список использованных источников:

1. *Тэйслина О.Г.* К вопросу о перспективных направлениях государственной региональной политики в РФ // Социально-экономические тенденции развития мировых и российских рынков: теория и практика: материалы междунар. науч.-практ. конф. Саратов: ССЭИ РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2015. С. 31–34.
2. *Данилова С.Н.* К вопросу о повышении конкурентоспособности муниципального образования // Социально-экономические тенденции развития мировых и российских рынков: теория и практика: материалы междунар. науч.-практ. конф. Саратов: ССЭИ РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2015. С. 38–41.

Ж.В. Вахрушева,
магистрант,

Саратовский социально-экономический институт (филиал)
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

ФОРМИРОВАНИЕ БЛАГОПРИЯТНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В РЕГИОНАХ РОССИИ: ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И КЛЮЧЕВЫЕ МЕРЫ

Проблема привлечения инвестиций – одна из ключевых проблем современного общества. Инвестиционные ресурсы ограничены, и удовлетворить всю имеющуюся потребность в них практически невозможно. Хорошо известно, что на готовность инвестора осуществлять вложения большое влияние оказывает инвестиционный климат [2].

На сегодняшний день выделяют два основных показателя, по которым можно измерить инвестиционный климат. Первый – количественный при его подсчете учитываются такие показатели как скорость регистрации предприятия и легкость подключения к электрическим сетям, получения разрешений на строительство и т.д. Если на эти измерения смотреть объективно и опросить предпринимателей, которые ведут бизнес не только в России, но и в других странах, то они скажут, что в России ситуация ведения бизнеса значительно лучше, и она достаточно быстрыми темпами улучшается. Вторым критерий инвестиционного климата – это доверие со стороны бизнеса, которое на данный момент далеко от идеала. Общение с предпринимателями в регионах показало, что зачастую они не имеют четкого представления о мерах государственной поддержки бизнеса на региональном и муниципальном уровнях [4].

Для решения данных проблем Агентство стратегических инициатив реализует целую серию проектов, связанных с формированием благоприятных условий для ведения бизнеса [1], привлечением инвестиций в субъекты Российской Федерации и повышением эффективности работы региональных управленческих команд [5].

Во-первых, к их числу относится новация «инвестиционный лифт» – комплексная программа содействия развитию несырьевых компаний средней капитализации, имеющих экспортный потенциал. Данная новация направлена на снятие ограничений и обеспечение динамического роста бизнеса с целью увеличения доли экспорта в выручке перспективных российских компаний. Основная цель механизма инвестиционного лифта – комплексное взаимодействие бизнеса с органами исполнительной власти, институтами развития, государственными финансовыми организациями и другими «сервисными» контрагентами, отвечающими за предоставление тех или иных мер государственной поддержки в процессе внешнеэкономической деятельности. В рамках данного проекта субъектам бизнеса будут предоставлены следующие меры поддержки: административная, поддержка экспертных контрактов, долговое и доленое финансирование, информационная и консультационная поддержки [6].

Во-вторых, на сегодняшний день на территории РФ существует несколько постоянно действующих проектных площадок по организации диалога между предпринимателями и органами государственной власти, одной из которых является деловая платформа «Инвестиционная Россия». Ее деятельность направлена на разработку программ, предложений и исследований по улучшению инвестиционного климата, организации диалога между предпринимателями и органами государственной власти, поиске и привлечении иностранных инвесторов. Цель проекта – создать максимально комфортные условия для внедрения инвестиционных проектов любой сложности в каждом субъекте Российской Федерации. Для этого разрабатывается комплекс мер, благодаря которым экономика и климат должны стать понятными и прогнозируемыми [7].

В-третьих, к мерам направленным на повышение инвестиционной грамотности и информированности бизнеса можно отнести создание Инвестиционного портала регионов России. Главной целью данного портала является знакомство российских и зарубежных предпринимателей с инвестиционными возможностями российских регионов и помощь в выборе места для размещения бизнеса. Для этого вся информация об условиях ведения бизнеса в России, обзоры развития основных отраслей, а также сведения об инвестиционных площадках, мерах государственной поддержки предпринимателей и инфраструктурных особенностях регионов была собрана на одном ресурсе [8].

В-четвертых, Агентство стратегических инициатив в пилотном режиме запустило новый инструмент для предпринимателей – «Навигатор по мерам поддержки». Таким образом, на инвестиционном портале регионов России появился новый инструмент для предпринимателей. Он представляет собой базу данных с возможностью сравнения регионов и поиском мер государственной поддержки бизнеса по многим параметрам. Создание этого навигатора повысит информированность бизнес-сообщества и даст возможность предпринимателям более тщательно планировать свою деятельность и свои проекты [9].

Вместе с тем следует отметить, что практика внедрения Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации в период с 2014 по 2015 гг. выявила целый ряд критериев, без которых регионам будет сложно занять лидирующие позиции в рейтинге инвестиционной привлекательности.

Во-первых, это адекватная, сильная команда, способная работать в режиме проектного управления. Современная региональная команда должна обладать следующими установками: установка на сотрудничество; установка на взаимодействие; установка делиться («отдай и больше получишь»).

Во-вторых, для того чтобы улучшить инвестиционный климат территории, необходимо обеспечить публичность. Очень важно уметь говорить о своих планах. В тех регионах, где с бизнесом не выстроены равноправные и честные отношения, даже если на местах делается очень многое это, тем не менее не дает должных результатов и на оценке инвестиционного климата инвесторами не сказывается.

В-третьих, благоприятный инвестиционный климат в значительной степени характеризуется качеством государственных процедур, таких как: скорость регистрации предприятий и легкость подключения к электрическим сетям, получения разрешений на строительство и развития конкуренции. Часть административных барьеров, препятствующих развитию предпринимательской деятельности на территории Российской Федерации, находится на региональном и муниципальном уровне. Следует обеспечить оперативное подключение ко всем сетям на уровне субъектов и муниципальных образований для того, чтобы малые и средние компании получили комфортные условия и возможности для роста.

Разработка эффективного механизма формирования благоприятного инвестиционного климата региона приведет к созданию условий, способствующих аккумуляции инвестиций внутри региона. При этом будет достигнут положительный эффект, выраженный в росте объема инвестиций в регионах, направляемых в приоритетные направления и отрасли региональной экономики, что, в свою очередь, способствует достижению стратегических целей социально-экономического развития региона [3].

Список использованных источников:

1. *Абрамова М.И.* Анализ реализации стандарта деятельности органов исполнительной власти субъекта РФ по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в регионе // Информационная безопасность регионов. 2015. № 4 (21). С. 75–80.
2. *Абрамова М.И.* Основные препятствия развитию отечественной хозяйственной системы // Социально-экономические тенденции развития мировых и российских рынков: теория и практика: материалы междунар. науч.-практ. конф. Саратов: ССЭИ РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2015. С. 9–12.
3. Региональная экономика: учеб. пособие для студентов специальности 080103.65 «Национальная экономика» направления подготовки 080100.62 «Экономика» / под ред. С.А. Жданова, О.Г. Тэйслиной. Саратов, 2011.
4. URL: <http://www.asi.ru/news/41361/>
5. URL: <http://www.asi.ru/investclimate/>
6. URL: <https://asi.ru/investlift/>
7. URL: <http://investros.ru/o-nas/o-proekte.html>
8. URL: www.investinregions.ru
9. URL: <http://www.asi.ru/news/24722/>

Е.И. Винокурова,

преподаватель,

Институт русского языка и культуры

МГУ им. М.В. Ломоносова, Россия

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ЭФФЕКТИВНОМ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОМ РАСПРЕДЕЛЕНИИ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Переход России к рыночной экономике привел к радикальной трансформации основ экономики, в том числе трудовых отношений. По оценке Р. Капелюшникова, российская модель рынка труда никем не конструировалась «сверху» по заранее составленному плану. Она складывалась спонтанно, под воздействием решений, принимавшихся независимо друг от друга государством, предпринимателями и работниками. Их накладывающиеся реакции зачастую приводили к результатам, которые никем не прогнозировались и для всех оказывались неожиданными [3, с. 7].

Просчеты, сделанные в ходе экономических реформ 1990-х гг., оказывают в настоящее время все большее влияние: происходит рост различий в отраслевой и региональной структуре занятости, резкое падение производительности труда, рост безработицы, поляризация социально-экономических условий жизни в регионах, уменьшается численность населения трудоспособного возраста. Очевидно, что в этих обстоятельствах, встает остро вопрос о формировании и развитии цивилизованного рынка труда, способного своевременно реагировать на динамику экономического развития.

В условиях плановой экономики на постсоветском пространстве социально-трудовые отношения всецело регулировались государством. Развивая здравоохранение, образование, жилищное строительство оно создавало социально-экономические условия для воспроизводства человеческого фактора. Человеческие ресурсы были предметом государственного регулирования: продолжительность рабочей недели, отпуск, интенсивность и качество труда были установлены формы и система нормирования и премирования труда. Имело место плановое распределение и использование выпускников всех уровней образования, проводилась борьба с тунеядцами.

Межрегиональное регулирование рабочей силы подчинялось единому пятилетнему плану. Государственным органом, который осуществлял планирование развития народного хозяйства СССР в государственном масштабе и контроль выполнения народнохозяйственных планов, был Государственный плановый комитет Совета Министров СССР (Госплан СССР). Постановления Госплана были обязательны для исполнения всеми министерствами, ведомствами и другими организациями. В Российской Федерации, в союзных республиках, в автономных образованиях существовали государственные, областные, районные, городские плановые комиссии. Таким образом, существовала вертикаль планирования и контроль выполнения плановых заданий. Только за первую пятилетку было построено 1500 крупных предприятий. Были построены автомобильные заводы в Москве (АЗЛК), Нижнем Новгороде (ГАЗ), металлургические комбинаты Магнитогорский и Кузнецкий, Волгоградский и Харьковский тракторные заводы. В соответствии с планами строительства проводились масштабные кампании по организованному набору работников на новые стройки (БАМ), по освоению целины, на строительство городов и дорог. Такие кампании позволили переселить часть трудоспособного населения из европейской части страны в малонаселенные и непривлекательные регионы. Государство поощряло рождаемость, правда, преимущественно моральными методами: звание матери-героини было почетным. Многодетные семьи были примером в средствах массовой информации, получали некоторые социальные льготы. Но фактически все тяжести материального характера были на плечах семьи, и в первую очередь – женщины.

Реформирование экономики и переход от плановой к рыночной экономике потребовало коренных перемен в основах экономики, в том числе и в сфере социально-трудовых отношений. В условиях рыночной экономики наем рабочей силы подчиняется закону спроса и предложения. Причем спрос и предложение рабочей силы формируется под влиянием рынков потребительских товаров и услуг, т.е. определяется величиной спроса на изготавливаемую предприятиями продукцию и оказываемые услуги. Частная собственность как основа рыночной экономики диктует рыночный подход к условиям найма рабочей силы, работы, оплаты труда. Заработная

плата является основным стимулом к эффективному труду. Главным фактором, влияющим на уровень заработной платы, является эффективное использование трудовых ресурсов, измеряемая прежде всего прямым показателем «производительность труда».

В условиях товарно-денежных отношений цена труда формируется подобно цене любого другого товара. В условиях рынка отношения между центром и регионами складываются в большей степени как рыночные. Это касается финансирования бюджетов регионов, формирования валового регионального продукта, части налогов и отношений собственности. В России в силу специфики природно-климатических условий, разных уровней социально-экономического развития регионов происходит их резкая дифференциация, что ставит в неравное положение региональные рынки труда. В результате в настоящее время существуют регионы с депрессивной экономикой, регионы нейтральные и регионы с развитой экономикой. Это отражается и на рынке труда регионов. Региональные рынки труда России согласно принятой классификации делятся на три категории: 1) трудоизбыточные, 2) трудообеспеченные, 3) трудодефицитные. К трудодефицитным регионам относятся районы Крайнего Севера, Дальнего Востока, Полярного Урала.

Из 146,3 млн человек, проживающих в Российской Федерации, 26,9% живут в Центральном федеральном округе, территория которого составляет всего 3,9% территории страны. Дальневосточный федеральный округ занимает 36,1% территории страны, а доля населения, проживающего на территории округа, составляет всего 4,4% населения России [1]. Существует еще одна проблема – это доставшиеся в наследство от плановой экономики так называемые моногорода. Диверсификация отраслевой структуры хозяйства моногородов должна способствовать формированию конкурентного рынка труда, на котором представлено множество работодателей, что повысит эффективность занятости [2, с. 64].

С целью стимулирования мобильности населения в нужном направлении для эффективного развития экономики, государство должно стимулировать инвестиционные вложения в малоразвитые и непривлекательные регионы за счет предоставления льгот и преференции, оказывать правовую поддержку [4]. Следовательно, необходима более активная роль государства по эффективному распределению рабочей силы по регионам.

Список использованных источников:

1. Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/regional_statistics/
2. *Винокурова Е.И.* Управление трудовыми ресурсами в России в условиях экономических санкций // Вестник современной науки. 2015. № 8. С. 62–64.
3. *Капелюшников Р.* Конец российской модели рынка? М.: Фонд «Либеральная комиссия», 2009. С. 71.
4. *Рязанцев С.* России нужна новая миграционная политика // Журнал теории международных отношений и мировой политики. 2012. Т. 10. № 1 (28). Январь-апрель. С. 3. URL: <http://www.intertrends.ru/4.htm>.

Е.И. Винокурова,
преподаватель,

*Институт русского языка и культуры
МГУ им. М.В. Ломоносова, Россия*

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ РОССИИ ДЛЯ ВНУТРЕННИХ И ВНЕШНИХ МИГРАНТОВ (социально-экономический аспект)

Ситуация с трудовыми ресурсами в различных регионах России обстоит по-разному. Об этом свидетельствует индекс регионов по привлекательности рабочей силы, который был рассчитан РИА «Рейтинг» на основе данных Росстата. Этот рейтинг учитывает такие показатели 2014 г., как: численность экономически активного населения, а также численность экономически активного населения с высшим и средним профессиональным образованием, доля экономически активного населения с высшим и средним профессиональным образованием, численность безработных в среднем за год, уровень безработицы, среднегодовой прирост численности экономически активного населения, среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников [2].

Самарская и Ростовская области, а также Краснодарский край лидируют по индексу привлекательности. Все эти регионы объединяют большой объем трудовых ресурсов, высокий уровень образования экономически активного населения.

Несомненно, наиболее привлекательными являются такие регионы, где благоприятная социально-экономическая ситуация, есть возможность получить работу и жилье, высокий уровень качества жизни, регионы с развитой инфраструктурой. Фактор безопасности также влияет на привлекательность региона.

Рейтинг субъектов Российской Федерации по социально-экономическому положению, составленный РИА «Рейтинг» в 2014 г., выглядит следующим образом [2]:

1. Москва (82,192 балла).
2. Санкт-Петербург (75 баллов).
3. Ханты-Мансийский авт. округ – Югра (73,927 балла).
4. Московская область (67,842 балла).
5. Республика Татарстан (65,019 балла).

6. Ямало-Ненецкий автономный округ (64,434 балла).
7. Тюменская область (63,628 балла).
8. Сахалинская область (62,509 балла).
9. Самарская область (59,746 балла).
10. Республика Башкортостан (59,74 балла).

Замыкают таблицу Республика Алтай (80-е место с 18,192 балла), Республика Калмыкия (81-е место с 18,176 балла), Еврейская автономная область (82-е место с 14,760 балла), Республика Тыва (83-е место с 14,136 балла).

В рейтинге по качеству жизни также лидируют Москва и Санкт-Петербург, являясь лидерами по многим показателям. При составлении рейтинга анализировали положение регионов по 61 показателю: уровень доходов населения; жилищные условия населения; обеспеченность объектами социальной инфраструктуры; экологические и климатические условия; безопасность проживания; демографическая ситуация; здоровье населения и уровень образования; развитие транспортной инфраструктуры; уровень экономического развития; уровень развития малого бизнеса и т.д.

Рейтинг субъектов по качеству жизни:

1. Москва.
2. Санкт-Петербург.
3. Московская область.
4. Республика Татарстан.
5. Краснодарский край.
6. Белгородская область.
7. Воронежская область.

Последние места в рейтинге занимают Алтай, Республика Ингушетия, Чеченская Республика, Карачаево-Черкесская Республика, Республика Калмыкия и Тыва. Эти регионы характеризуются низкими доходами населения. Объем накоплений физических лиц в банках составляет от 6 до 29 тыс. руб. В этих регионах высокая безработица. Безработные в Ингушетии составляют 44%, в Чеченской Республике – 26,9%, Республике Тыва – 19,3% и Республике Калмыкия – 12,5% населения [1].

На современном этапе России присуще очень неравномерное региональное распределение трудовых ресурсов. К этому необходимо добавить закрытость региональных рынков труда [2], вследствие чего сохраняется такая проблема, как застойная безработица в одном регионе, в то время как в других наблюдается потребность в рабочей силе по отдельным отраслям и профессиям. Из-за низкой внутренней мобильности населения в России наблюдаются межрегиональные диспропорции уровня доходов населения. В силу этих обстоятельств на региональных рынках труда возникает напряженность. Об этом говорит межрегиональная дифференциация численности безработных и уровень заработных плат. Регионы с благоприятными социально-экономическими показателями часто соседствуют с депрессивными регионами. По оценкам экспертов, в настоящее время уровень межрегиональной структурной безработицы в России составляет около 30% общей безработицы. Крайне неравномерное распределение трудовых ресурсов по регионам страны ведет экономику к фрагментарности и к росту её затратности.

Государству необходимо стимулировать мобильность рабочей силы и создать для этого экономико-правовые формы. Например, в советское время работники, которые уезжали на работу в районы Крайнего Севера, в районы с тяжелыми климатическими условиями имели право на досрочный выход на пенсию, государство платило так называемые «северные». В условиях рыночных отношений у государства больше возможностей по стимулированию внутренней мобильности населения и выравниванию разных по социально-экономическому развитию регионов. К сожалению, государство не может до сих пор осознать, что настоящее богатство – это не природные ресурсы, а люди.

Список использованных источников:

1. Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/regional_statistics/
2. *Алешковский И.А.* Детерминанты внутренней миграции населения: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М.: Изд-во МГУ им. М.В. Ломоносова, 2007.
3. РИА рейтинг. URL: <http://riarating.ru/infografika/20141222/610641471.html>.

С.Н. Данилова,

кандидат экономических наук, доцент,

Саратовский социально-экономический институт (филиал)

РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗРАБОТКИ ПРОГНОЗОВ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ РФ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

В современных условиях прогнозирование социально-экономического развития субъектов РФ призвано играть особую роль, поскольку без учета специфики регионального развития невозможно разработать и реали-

зовать ни одну государственную программу и провести эффективные социальные и экономические реформы. Более того, только прогнозы регионального развития позволяют оценить вероятность кризисных явлений в регионе, а также точнее ориентироваться в сложившейся экономической ситуации, определять основные направления будущего развития региона, его место роль в общероссийском экономическом пространстве [1]. Все вышеперечисленное позволяет констатировать, что прогноз социально-экономического развития региона – это один из самых «проблемных» видов прогноза, потому что:

- во-первых, на социально-экономические процессы в регионах достаточно сильно оказывают влияние внешнеэкономические и общероссийские факторы;
- во-вторых, следует принимать во внимание перспективы развития отраслей и видов деятельности, которые способны оказать существенное влияние на социальную и экономическую сферу региона;
- в-третьих, необходимо обеспечивать заданную сбалансированность и пропорциональность в хозяйственном комплексе региона [2];
- в-четвертых, немаловажно учитывать возможности субъекта Федерации в поддержании нормальных темпов развития, а также в обеспечении необходимого уровня и качества жизни.

Исходя из вышесказанного, можно утверждать, что основная цель прогнозирования социально-экономического развития субъектов РФ заключается в выявлении альтернатив социально-экономического развития регионов, которые позволят добиться максимального использования положительных и нейтрализацию негативных факторов, а также согласование общегосударственных и региональных интересов в целях реализации задач региональной политики.

Очевидно, что качество прогнозирования социально-экономического развития страны на данный момент оставляет желать лучшего. Об этом свидетельствует не только практика систематического пересмотра прогнозов показателей, но и зачастую их значительное отклонение от реальных условий, в которых происходит развитие экономики и социальной сферы России.

Как показывает практика, ошибки и неточности при разработке прогнозов социально-экономического развития, особенно на краткосрочную и среднесрочные перспективы, являются одной из причин неэффективного использования располагаемых государственных ресурсов. Исходя из этого, отсутствие методики оценки качества подготовленных прогнозов социально-экономического развития субъекта РФ можно считать существенным недостатком социально-экономического прогнозирования в РФ. Без этого сложно целенаправленно вести работу по совершенствованию регионального прогнозирования, а также повышать эффективность системы регионального управления в целом [3].

На основании проведенного анализа можно сделать вывод, что многие проблемы, связанные с прогнозированием, пока еще не решены на федеральном уровне. Это обуславливает затруднение в разработке прогнозов и на уровне субъекта Российской Федерации. По нашему мнению, следует обратить внимание на то, что организация процесса подготовки прогнозов социально-экономического развития в разных субъектах РФ свидетельствует об отсутствии единой организационной системы. Различия регионов заключаются во многих аспектах, например, в таких, как состав и численность специалистов в области прогнозирования, использование различных алгоритмов при подготовке прогнозно-аналитических данных и др.

В настоящее время в органах государственной власти субъектов РФ отмечается нехватка необходимого для разработки прогнозов социально-экономического развития программного обеспечения. Во многом это обусловлено отсутствием правовых норм, регулирующих данный вопрос. Многие регионы самостоятельно оплачивают разработку и внедрение программных продуктов, которые необходимы для поддержки принятия решений, в том числе и программное обеспечение процесса прогнозирования социально-экономического развития, что, безусловно, создает для этих субъектов РФ ряд дополнительных преимуществ. Главное из них заключается в итоговом повышении реализуемости разрабатываемых прогнозов. Вместе с тем, по нашему мнению, подобный подход в рамках всего государства выглядит нерациональным с экономической и организационной точек зрения, так как сопровождается появлением различных методик прогнозирования одних и тех же показателей в разных регионах и возникновением в связи с этим проблем совместимости прогнозных данных на уровне страны и формирования единого информационного пространства.

Для решения вышеобозначенной проблемы федеральным органам власти целесообразно пересмотреть подход к обеспечению информационно-аналитическими системами процесса прогнозирования социально-экономического развития на региональном уровне. Представляется рациональным создание и внедрение на территории всех субъектов Федерации единого информационно-аналитического комплекса силами коммерческих структур, профессионально занимающихся прогнозированием. В роли такой структуры, учитывая большой опыт работы и востребованность услуг со стороны органов государственной власти, могла бы выступить пермская компания ЗАО «Прогноз». Отметим, что финансовые обязательства по разработке единого информационно-аналитического комплекса должно взять на себя Правительство РФ. Полагаем, что предложенный подход будет соответствовать всем потребностям органов государственной власти как на региональном, так и на федеральном уровнях.

Не следует пренебрегать кадровым составом прогнозистов. Не ставится под сомнение тот факт, что, специалисты, разрабатывающие социально-экономические прогнозы на региональном уровне, аккумулируют в себе уникальный набор знаний о функционировании экономики соответствующего субъекта РФ. Однако приходится признать, что региональные прогнозисты, как правило, недостаточно хорошо ознакомлены с современным модельным инструментарием. Это обстоятельство снижает возможность использования расчетов

надлежащего уровня сложности, которые могут обеспечить необходимое качество составленных прогнозов. Сложившаяся ситуация свидетельствует о недостаточном внимании, которое уделяется в сфере организации процесса подготовки социально-экономических прогнозов, что, в свою очередь, не может не влиять на качество проводимых исследований.

Решением этой проблемы может стать разработка и внедрение типовых систем организации работ. Кроме того, прогнозная деятельность в регионах, как правило, направлена на координацию текущей деятельности администрации внутри субъекта РФ и сопровождение бюджетного процесса и в меньшей степени на обоснование стратегий и программ.

Помимо всего вышеперечисленного, отметим, что при составлении социально-экономических прогнозов часто нарушается последовательность, технология и алгоритм проводимых исследований.

Отправной точкой процесса разработки прогнозов должен служить комплексный анализ развития региона в предыдущие годы, текущего состояния региона, а также выявление основных значимых тенденций и факторов развития в будущем [4]. Внедрение системного анализа, т.е. применение в симбиозе конкретных методов и приемов разрешения многочисленных проблемных мест в социально-экономическом развитии региона даст возможность разделить сложную региональную систему на определенные подсистемы, с целью их самостоятельного исследования. Это позволит делать более качественный анализ функционирования региональной системы в целом [5].

Существующая на данный момент российская практика государственного социально-экономического прогнозирования при разработке прогнозов не предусматривает обращение к услугам научно-исследовательских и прогностических организаций, занимающихся изучением какой-либо проблемной области. Не меняет ситуацию и тот факт, что разработанные прогнозы зачастую не являются эффективными и приводят к разработке неадекватной социально-экономической политики. Вероятно, стоит обратить внимание на практику зарубежного социально-экономического прогнозирования, точнее, учитывать при разработке государственных социально-экономических прогнозов ресурсы сторонних прогностических организаций. На наш взгляд, стоит хотя бы в качестве эксперимента, подключить к исследовательской работе независимые организации и экспертов, проводить широкие опросы населения о некоторых важных моментах, косвенно учитывать мнение общества об облике желаемого будущего, обращая внимание на их пожелания и опасения.

На наш взгляд, социально-экономическое прогнозирование должно быть ориентировано на достижение общих качественных целей, выстраивать способствующие этому стратегии, тщательно анализировать альтернативные сценарии развития изучаемого объекта. Кроме того, необходимо учитывать вероятностный характер развития и возможные риски, высокую непредсказуемость некоторых событий. Особое внимание следует уделять военно-политическим факторам и, учитывая глобализацию и интеграцию в мировое сообщество, не всегда предсказуемым направлениям его развития.

Разработка обоснованных документов стратегического планирования (прогнозов, стратегий и программ социально-экономического развития) субъектов РФ является одной из основных функций региональных органов исполнительной власти [6]. Успешность выполнения этой функции во многом обусловлена используемыми технологиями прогнозирования социально-экономического развития региона, которыми владеют экономические органы власти. Как показали результаты проведенного исследования, традиционные технологии прогнозирования регионального развития, которыми в основном оперируют органы власти субъектов Федерации, имеют ряд недостатков:

- прогнозирование осуществляется по отдельным группам показателей без их глубокой системной увязки;
- применяются в основном экстраполяционные методы прогнозирования;
- недостаточное качество и полнота исходных данных, используемых для проведения прогнозных расчетов, использование устаревших технологий обработки, систематизации и анализа ретроспективной информации, на основе которой формируется образ будущего.

Как результат, прогнозы, особенно долгосрочные, оказываются противоречивыми. Это предопределяет необходимость их согласования, которое производится в большинстве случаев только по отношению к верхнему уровню показателей путем более или менее механической подгонки. Так как показатели других уровней не корректируются, то противоречивость не устраняется, а как бы «ретушируется». Негативным моментом является и то, что любое изменение в сценарии прогнозирования неизбежно ведет к повторению этой трудоемкой и неформализованной процедуры.

Указанные выше недостатки в значительной степени являются результатом отсутствия комплексных системных исследований по методам прогнозирования. На наш взгляд, решением может стать актуальный сегодня вопрос о разработке научной методологии прогнозирования с использованием технологий форсайта и применение в процессе прогнозирования социально-экономического развития субъектов РФ преимущественно методов моделирования.

Список использованных источников:

1. Данилова С.Н., Ешану Н.В. Особенности разработки прогноза социально-экономического развития региона на примере Саратовской области // Региональное развитие. 2014. № 1. С. 9–13.
2. Тэйслина О.Г. Сбалансированность как один из главных аспектов обеспечения устойчивого и пропорционального развития экономики региона // Экономические, институциональные и технологические проблемы повышения конкурентоспособности национальной экономики в условиях внешних вызовов: материалы междунар. науч.-практ. конф. Саратов: ССЭИ РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2015. С. 209–210.

3. Тэйслина О.Г. К вопросу о перспективных направлениях государственной региональной политики в РФ // Социально-экономические тенденции развития мировых и российских рынков: теория и практика: материалы междунар. науч.-практ. конф. Саратов: ССЭИ РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2015. С. 31–34.

4. Козлова Е.В. Опережающее антикризисное управление: проблемы, поиски, решения // Власть. 2003. № 2. С. 30–34.

5. Абрамова М.И. Основные препятствия развитию отечественной хозяйственной системы // Социально-экономические тенденции развития мировых и российских рынков: теория и практика: материалы междунар. науч.-практ. конф. Саратов: ССЭИ РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2015. С. 9–12.

6. Козлова О.Ю. Особенности стратегического планирования в системе государственного и муниципального управления // Социально-экономические тенденции развития мировых и российских рынков: теория и практика: материалы междунар. науч.-практ. конф. Саратов: ССЭИ РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2015. С. 82–85.

*М.А. Джамалян,
магистрант,*

*Саратовский социально-экономический институт (филиал)
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

РЕАЛИЗАЦИЯ МЕХАНИЗМОВ ИНФОРМАЦИОННОЙ ОТКРЫТОСТИ ОРГАНОВ ВЛАСТИ В САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ: АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Актуальность исследования проблем реализации механизмов обеспечения открытости органов исполнительной власти определяются тем, что применяемые механизмы не носят системный характер. Изучение проблемы формирования и развития механизмов открытости деятельности органов исполнительной власти не имеет в настоящее время должной степени проработанности, что определяется его недостаточной институциональной зрелостью [6, с. 210].

В рамках данной статьи под информационной открытостью органов исполнительной власти (далее – ОИВ) будем понимать инструмент организации деятельности ОИВ, обеспечивающий максимальное участие граждан в государственном управлении и возможность наблюдения и оценки деятельности органа государственной власти и официальных лиц на основе гарантированного доступа к информации, подлежащей размещению в открытом доступе, подотчетности органов государственной власти обществу, способствующей укреплению доверия между гражданским обществом и государством [1].

Правовые основы информационной открытости органов власти закреплены в Конституции РФ, федеральных законах (ФЗ от 27 июля 2006 г. № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации»; ФЗ от 9 февраля 2009 г. № 8-ФЗ «Об обеспечении доступа к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления»), законах субъектов РФ и других нормативных правовых актах [2, с. 160].

К основным механизмам реализации принципов информационной открытости, в соответствии с «Концепцией открытости федеральных органов исполнительной власти» [4, раз. 14] относят:

- реализацию принципов информационной открытости федеральных ОИВ;
- обеспечение работы с открытыми данными;
- обеспечение понятности нормативно-правового регулирования, государственной политики и программ, разрабатываемых (реализуемых) федеральными органами исполнительной власти;
- принятие плана деятельности и ежегодной публичной декларации целей и задач федеральных органов исполнительной власти, их общественное обсуждение и экспертное сопровождение;
- формирование публичной отчетности федерального ОИВ;
- информирование о работе с обращениями граждан и организаций;
- организацию работы с референтными группами;
- взаимодействие федерального ОИВ с общественным советом;
- организацию работы пресс-службы федерального ОИВ;
- организацию независимой антикоррупционной экспертизы и общественного мониторинга правоприменения.

Данный перечень механизмов открытости не является окончательным и может быть дополнен по итогам лучшей практики и по решению федеральных ОИВ.

Для анализа реализации механизмов информационной открытости был рассмотрен сайт правительства Саратовской области. По результатам мониторинга (по 206 показателям), сайт правительства Саратовской области занял 70-е место в рейтинге с показателем открытости 36,2% [7]. Достаточно низкий уровень информационной открытости сайта правительства Саратовской области объясняется отсутствием большого количества важной информации.

Основными факторами, препятствующими развитию информационной открытости ОИВ Саратовской области, являются:

- непонимание органами власти механизма реализации принципов открытости в работе;
- недостаточная проработанность законодательной основы;
- возрастающие требования граждан к информационной открытости деятельности органов исполнительной власти;

- невозможность отразить всю многогранность деятельности органов исполнительной власти;
- недостаточная развитость системы органов общественного контроля и четкого разграничения их полномочий;
- неразработанность действенных мер ответственности за несоблюдение информационной открытости органов исполнительной власти;
- слабая мотивация государственных гражданских служащих к поддержанию открытости органов исполнительной власти на должном уровне;
- консерватизм и нежелание перемен, появление ситуации неопределенности и риска [5, ст. 22].

На наш взгляд, для решения данных проблем необходимо применение следующих мер организационно-правового характера:

1. Разработка Стандарта информационной открытости ОИВ, в структуру которого должны быть включены положения, касающиеся особенностей проведения мониторинга информационной открытости ОИВ области; параметров оценки открытости ОИВ; перечня информации в рамках раскрытия данных, необходимой для размещения на официальных сайтах и др.

2. Включение принципа открытости в кодексы этики и служебного поведения государственных гражданских служащих, утвержденные в ОИВ для преодоления консерватизма служащих [3, ст. 22].

3. Назначение в ОИВ должностного лица, ответственного за работу с открытыми данными, уполномоченного принимать решения по публикации данных в рамках полномочий ведомства.

Также в качестве дополнительных инструментов совершенствования механизмов информационной открытости ОИВ можно предложить:

- обеспечение электронного взаимодействия ОИВ, общественности и бизнеса на всех этапах реализации механизма открытости;
- преодоление низкой осведомленности граждан о возможностях участия в общественной экспертизе и оценке открытости ОИВ и т.д.

Таким образом, реализация данных механизмов позволит повысить уровень открытости ОИВ субъекта РФ.

Список использованных источников:

1. Козельская И.Н., Козельский А.В. Развитие механизма государственного управления российской экономикой // Наука и общество. Серия «Экономическая теория». 2014. № 4 (19). С. 9–15.
2. Козлова О.Ю. Организационно-методические аспекты стратегического планирования социально-экономического развития региона // Наука и общество. Серия «Экономическая теория». 2011. № 3 (3). С. 159–165.
3. Масленникова Е.В. Оценка эффективности деятельности государственных гражданских служащих // Научная мысль и современный опыт в решении системных проблем развития: сб. науч. трудов по итогам науч.-исслед. работы ученых Саратовского социально-экономического института (филиала) ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова» по итогам 2013 г. / отв. ред. Н.С. Яшин. Саратов, 2014. С. 22–23.
4. Распоряжение Правительства РФ от 30.01.2014 г. № 93-р «Об утверждении Концепции открытости федеральных органов исполнительной власти» // Собрание законодательства РФ. 03.02.2014. № 5. Ст. 547.
5. Результаты мониторинга официальных сайтов высших исполнительных органов государственной власти субъектов РФ в 2015 году. URL: <http://system.infometer.org/ru>.
6. Тэйслина О.Г. Сбалансированность как один из главных аспектов обеспечения устойчивого и пропорционального развития экономики региона // Экономические, институциональные и технологические проблемы повышения конкурентоспособности национальной экономики в условиях внешних вызовов: материалы междунар. науч.-практ. конф. Саратов: ССЭИ РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2015. С. 209–210.
7. Черкасов К.В., Захаревич Д.А. Культура открытости власти как инструмент совершенствования государственного управления в современной России // Правовая культура. 2015. № 3 (22). С. 8.

О.Ю. Козлова,

кандидат экономических наук, доцент,

Саратовский социально-экономический институт (филиал)

РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ НА ПРИМЕРЕ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

В соответствии с Федеральным законом «О стратегическом планировании в Российской Федерации» Стратегия социально-экономического развития Саратовской области разрабатывается на период, не превышающий периода, на который разрабатывается прогноз социально-экономического развития Саратовской области на долгосрочный период, для определения приоритетов, целей и задач социально-экономического развития Саратовской области, согласованных с приоритетами и целями социально-экономического развития Российской Федерации [2, с. 9]. Стратегия разрабатывается на основе Закона Саратовской области «О стратегическом планировании в Саратовской области» с учетом прогнозов социально-экономического развития области на долгосрочный и среднесрочный периоды [1, с. 10].

Стратегия социально-экономического развития Саратовской области, в свою очередь, является основой для разработки государственных программ Саратовской области, схемы территориального планирования Саратовской области и плана мероприятий по реализации Стратегии.

Органом исполнительной власти Саратовской области, ответственным за разработку Стратегии, является министерство экономического развития и инвестиционной политики Саратовской области. Также в разработке Стратегии принимают участие органы исполнительной власти Саратовской области, территориальные органы федеральных органов исполнительной власти, органы местного самоуправления Саратовской области, а также представители объединений профсоюзов и работодателей, общественных, научных и иных организаций, включенных в состав экспертной группы, формируемой правительством Саратовской области.

Важно отметить, что процесс разработки Стратегии включает следующие этапы: принятие правительством Саратовской области решения о разработке Стратегии, формирование проекта Стратегии, общественное обсуждение проекта Стратегии и утверждение Стратегии. При этом организация работы по разработке Стратегии осуществляется в году, предшествующем году, в котором планируется утверждение соответствующей Стратегии.

В рамках формирования проекта Стратегии уполномоченный орган определяет содержание и объем сведений, необходимых для включения в проект Стратегии, осуществляет подготовку и обеспечение согласования проекта правового акта правительства Саратовской области о формировании коллегиального органа, в состав которого включаются представители уполномоченного органа и ответственных исполнителей; направляет ответственным исполнителям запросы о представлении сведений, необходимых для включения в проект Стратегии, в которых указывается содержание и объем сведений, представляемых соответствующими ответственными исполнителями; взаимодействует с территориальными органами федеральных органов исполнительной власти, органами местного самоуправления с целью получения информации, необходимой для разработки проекта Стратегии; обеспечивает привлечение к разработке проекта Стратегии представителей экспертной группы, осуществляет координацию и организацию разработки и корректировки Стратегии; взаимодействует по вопросам разработки и корректировки Стратегии с федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке и реализации государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере социально-экономического развития субъектов Российской Федерации и муниципальных образований.

В соответствии с действующим законодательством Стратегия социально-экономического развития области содержит оценку достигнутых целей социально-экономического развития Саратовской области, приоритеты, цели, задачи и направления социально-экономической политики Саратовской области, показатели достижения целей социально-экономического развития Саратовской области, сроки и этапы реализации Стратегии, ожидаемые результаты реализации Стратегии, оценку финансовых ресурсов, необходимых для реализации Стратегии, информацию о государственных программах Саратовской области [5, с. 31].

Министерство экономического развития и инвестиционной политики Саратовской области на основе сведений, представленных ответственными исполнителями, разрабатывает проект Стратегии в срок не позднее 1 марта года, следующего за годом начала разработки проекта Стратегии, который подлежит рассмотрению на заседании Правительства Саратовской области и утверждается Правительством Саратовской области в срок не позднее 1 июня года, следующего за годом начала разработки проекта Стратегии.

В соответствии с Федеральным законом Стратегия подлежит обязательной государственной регистрации в федеральном государственном реестре документов стратегического планирования в порядке и сроки, установленные правилами государственной регистрации документов стратегического планирования и ведения федерального государственного реестра документов стратегического планирования [3, с. 7].

Общественное обсуждение проекта Стратегии проводится после согласования в установленном порядке проекта нормативного правового акта Правительства Саратовской области об утверждении Стратегии с ответственными исполнителями и обеспечивается в форме размещения на официальном сайте уполномоченного органа проекта Стратегии и уведомления об общественном обсуждении проекта Стратегии, содержащего срок, в течение которого принимаются предложения и замечания к проекту Стратегии, который не может составлять менее 7 календарных дней со дня размещения уведомления на официальном сайте, сведения о разработчике проекта Стратегии; наиболее удобный способ представления предложений и замечаний к проекту Стратегии, а также требования к объему и содержанию предложений и замечаний [4, с. 85].

Уполномоченный орган обязан рассмотреть все предложения и замечания, поступившие в установленный срок в связи с размещением проекта Стратегии и уведомления. Сводка предложений и замечаний составляется уполномоченным органом, подписывается руководителем уполномоченного органа и размещается на официальном сайте в течение 10 календарных дней со дня окончания срока. В срок не позднее 10 календарных дней со дня окончания срока для подготовки сводки предложений и замечаний уполномоченный орган на основании поступивших предложений и замечаний дорабатывает проект Стратегии и направляет его со сводкой предложений и замечаний на рассмотрение ответственным исполнителям. Ответственные исполнители в срок не позднее 7 календарных дней направляют уполномоченному органу соответствующие заключения по итогам рассмотрения сводки предложений. По результатам рассмотрения указанных заключений уполномоченный орган при необходимости дорабатывает проект Стратегии и готовит итоговую сводку предложений и замечаний с указанием информации о принятых предложениях и замечаниях, а также об отклонении предложений и замечаний с обоснованием такого отклонения. Итоговая сводка предложений и замечаний подписывается руководителем уполномоченного органа и размещается на официальном сайте в срок не позднее 3 календарных дней со дня ее подписания.

Мониторинг и контроль реализации Стратегии осуществляется на основе данных официального статистического наблюдения, а также ежегодных отчетов о ходе исполнения плана мероприятий по реализации Стратегии, подготовка которых осуществляется в порядке, установленном правительством Саратовской области. Заметим, что результаты мониторинга реализации Стратегии отражаются в ежегодном отчете губернатора Саратовской области о результатах деятельности правительства Саратовской области и сводном годовом докладе о ходе реализации и об оценке эффективности государственных программ Саратовской области. По результатам мониторинга и контроля реализации Стратегии правительством Саратовской области может быть принято решение о корректировке Стратегии.

На основе Стратегии социально-экономического развития Саратовской области разрабатывается План мероприятий, включающий этапы реализации Стратегии, цели и задачи социально-экономического развития Саратовской области, показатели реализации Стратегии и их значения, установленные для каждого этапа реализации Стратегии; комплексы мероприятий и перечень государственных программ Саратовской области [6, с. 48]. Уполномоченный орган осуществляет подготовку проекта постановления Правительства Саратовской области об утверждении Плана мероприятий и обеспечивает его согласование в установленном порядке.

Список использованных источников:

1. *Абрамова М.И.* Основные препятствия развитию отечественной хозяйственной системы // Социально-экономические тенденции развития мировых и российских рынков: теория и практика: материалы междунар. науч.-практ. конф. Саратов: ССЭИ РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2015. С. 9–12.
2. *Данилова С.Н., Ешану Н.В.* Особенности разработки прогноза социально-экономического развития региона на примере Саратовской области // Региональное развитие. 2014. № 1. С. 9–13.
3. *Козельская И.Н., Бабич А.Ю.* Развитие информационной инфраструктуры государственного управления в российских регионах // Информационная безопасность регионов. 2015. № 2 (19). С. 5–10.
4. *Козлова О.Ю.* Особенности стратегического планирования в системе государственного и муниципального управления // Социально-экономические тенденции развития мировых и российских рынков: теория и практика: материалы междунар. науч.-практ. конф. Саратов: ССЭИ РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2015. С. 82–85.
5. *Тэйслина О.Г.* К вопросу о перспективных направлениях государственной региональной политики в РФ // Социально-экономические тенденции развития мировых и российских рынков: теория и практика: материалы междунар. науч.-практ. конф. Саратов: ССЭИ РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2015. С. 31–34.
6. *Тэйслина О.Г., Фомичёва О.Ю.* Особенности разработки и реализации целевых программ развития региона (на примере Саратовской области) // Региональное развитие. 2014. № 2. С. 48–51.

О.Ю. Козлова,

*кандидат экономических наук, доцент,
Саратовский социально-экономический институт (филиал)
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Р.Ф. Фахразиев,

*магистрант,
Саратовский социально-экономический институт (филиал)
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ РЕАЛИЗАЦИИ ДОКУМЕНТОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ТЕРРИТОРИИ

Очередной этап территориального стратегирования, наступивший после принятия Федерального закона от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации», сформировал новые требования к содержанию документов долгосрочного характера как федерального, так и территориальных уровней. Включение тех или иных положений в документ стратегического планирования сейчас должно основываться на превентивно проведенных расчетах и взвешенном поиске адекватных решений. Среди прочих по отношению к территориальным стратегическим документам появилось и требование о включении в них оценки финансовых ресурсов, необходимых для их реализации [1, с. 39].

Заметим, что ранее включать в территориальные стратегии социально-экономического развития финансовые ресурсы, необходимые для их реализации, не требовалось, хотя постоянно говорилось о важности финансового обоснования включаемых в такие документы положений, направлений и мероприятий, однако единого понимания источников финансирования достижения намеченных в документах стратегических целей не было. Данный пробел в методологическом отношении должен был снять закон № 172-ФЗ. Действительно, сразу в нескольких его статьях закреплена необходимость учета финансовых ресурсов для реализации стратегии. Так, в ст. 7, содержащей положения о принципах стратегического планирования, указано, что «при разработке и утверждении документов стратегического планирования, разрабатываемых в рамках планирования и программирования, должны быть определены источники финансового и иного ресурсного обеспечения мероприятий, предусмотренных этими документами, в пределах ограничений, определяемых документами стратегического планирования, разрабатываемыми в рамках прогнозирования». То есть предполагается, что документы долгосрочного характера в обязательном порядке должны содержать данные не только об источнике финансирования, но и,

например, трудовых, природных, энергетических ресурсах, необходимых для воплощения в жизнь задуманного [3, с. 25].

Действительно, ресурсные ограничения всегда выступают важным элементом планирования [4, с. 209]. Поскольку финансовые ресурсы, в том числе возможности бюджетов разных уровней, также неограничены, включение в п. 3 ст. 32 закона № 172-ФЗ требования об «оценке финансовых ресурсов, необходимых для реализации стратегии» среди прочих составляющих содержания стратегии социально-экономического развития выглядит вполне логичным. Однако анализ законодательства в сфере стратегического планирования позволяет сделать вывод об отсутствии документов, конкретизирующих понятие финансовых ресурсов в территориальных стратегиях, а также устанавливающих более четкий механизм их оценки.

В большинстве территориальных стратегий механизмы ресурсного обеспечения их реализации включают в себя как бюджетные, так и внебюджетные источники привлечения средств. Чаще всего они перечислены без разделения на подгруппы и виды источников финансирования: государственные программы РФ, государственно-частное и муниципально-частное партнерство, осуществление институциональных мер для содействия развитию малого и среднего предпринимательства [2, с. 9].

Если следовать теоретическим основам, оценка финансовых ресурсов реализации стратегии социально-экономического развития территории по аналогии с оценкой финансовых ресурсов предприятия должна подразумевать под собой изучение состава, структуры и динамики источников финансирования, определение размера каждого из ресурсов, установление факторов изменения их объема. Также должен оцениваться уровень финансового риска. Безусловно, в случае оценки ресурсов для реализации не коммерческой организации, а территориального образования, являющегося публично-правовым образованием, невозможно просчитать все виды финансовых ресурсов. В целом понятно, что основным источником реализации планов, принимаемых органами власти, должны быть средства бюджетов разного уровня.

Бюджетные ресурсы, поступающие на территорию, в среднесрочной перспективе, по крайней мере в течение трех лет, закрепляются федеральным или региональным законом о бюджете, а также аналогичными решениями органов местного самоуправления. В то же время даже расходы федерального бюджета в том или ином регионе просчитать не всегда удастся. Как, например, адекватно просуммировать реальные расходы в виде реализации инвестиционных проектов, финансирования заработной платы работников и иных выплат, осуществляемых федеральными учреждениями. А иногда именно они – войсковые части, университеты, другие учреждения – являются ведущими игроками в регионе или муниципальном образовании, создавая важные объекты инфраструктуры, генерируя доходы и регионального, и местного бюджетов, и населения.

Внебюджетные источники по причине их зависимости от реализации инвестиционных проектов компаний, текущей их деятельности и множества различных факторов просчитать достаточно сложно. Тем не менее правильным было бы указание в разделе о финансовых ресурсах максимального количества прогнозов по поступлению в регион или муниципальное образование финансовых средств в виде тех же инвестиций и оценке рисков по их потере и существенному снижению. В структуре внебюджетных источников особое внимание должно быть обращено на средства, выделяемые многочисленными институтами развития, часть из которых является организациями с государственным или муниципальным участием.

На основе теоретических положений и качественного анализа территориальных стратегий был сформирован сводный список финансовых ресурсов, включаемых в данные документы. Если посмотреть на структуру финансовых ресурсов реализации территориальных стратегий, то в силу высокого уровня дотационности большинства территорий наиболее значимым механизмом привлечения ресурсов остаются средства федерального бюджета [1, с. 39]. При этом при расчете таких ресурсов, как мы уже отметили, нельзя ограничиваться только собственно объемом межбюджетных трансфертов, которые будут поступать на территорию в перспективе, важны также и прямые расходы федерального и регионального бюджетов на конкретной территории в пределах общего объема бюджетных ассигнований, утверждаемых федеральным бюджетом на соответствующие годы. Привлечение бюджетных средств для реализации стратегий должно осуществляться в соответствии с действующими порядками финансирования государственных программ РФ, государственных программ субъектов РФ, федеральной адресной инвестиционной программы и т.п.

Реализация целей и задач стратегии за счет средств регионального бюджета и бюджетов муниципальных образований осуществляется в рамках реализации государственных программ субъекта РФ и муниципальных программ. Объем бюджетных средств на реализацию государственных и муниципальных программ ежегодно уточняется по итогам оценки эффективности их реализации исходя из возможностей регионального и местных бюджетов.

Как мы уже отметили, важнейшим финансовым ресурсом для реализации стратегии являются внебюджетные источники, которые в первую очередь обеспечиваются сотрудничеством со специализированными институтами развития и вхождением региона в международные проекты. Кроме того, в большинстве стратегий есть упоминание о механизмах и проектах государственно-частного партнерства. В документах понятие государственно-частного партнерства в качестве ресурса для реализации стратегии не конкретизируется, что, безусловно, вряд ли возможно засчитать как ресурс для реализации стратегии.

Список использованных источников:

1. Данилова С.Н. К вопросу о повышении конкурентоспособности муниципального образования // Социально-экономические тенденции развития мировых и российских рынков: теория и практика: материалы междунауч. конф. Саратов: ССЭИ РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2015. С. 38–41.

2. Козельская И.Н., Козельский А.В. Развитие механизма государственного управления российской экономикой // Наука и общество. Серия «Экономическая теория». 2014. № 4 (19). С. 8–13.
3. Петров А.М. Обеспечение устойчивого развития социально-экономической системы региона в современных условиях // Региональное развитие. 2014. № 1. С. 25–28.
4. Тэйслина О.Г. Сбалансированность как один из главных аспектов обеспечения устойчивого и пропорционального развития экономики региона // Экономические, институциональные и технологические проблемы повышения конкурентоспособности национальной экономики в условиях внешних вызовов: материалы междунар. науч.-практ. конф. Саратов: ССЭИ им. Г.В. Плеханова, 2015. С. 209–210.

Я.А. Пахомова,
магистрант,

Саратовский социально-экономический институт (филиал)
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПРОГРАММЫ КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Государственная программа субъекта РФ – документ стратегического планирования, содержащий комплекс планируемых мероприятий, взаимоувязанных по задачам, срокам осуществления, исполнителям и ресурсам и обеспечивающих наиболее эффективное достижение целей и решение задач социально-экономического развития субъекта РФ. В Федеральном законе «О стратегическом планировании в Российской Федерации» государственные программы субъекта РФ рассматриваются как отдельный инструмент стратегического планирования РФ.

На федеральном уровне сформирована правовая база, регламентирующая деятельность государственных программ в Российской Федерации. Каждый регион принимает ряд нормативно-правовых актов для разработки и реализации государственных программ на региональном уровне. В Саратовской области нормативно-правовая база, регулирующая деятельность государственных программ, дополнена следующими новыми документами: Законом Саратовской области от 29.10.2014 г. № 137-ЗСО «О порядке рассмотрения Саратовской областной Думой проектов государственных программ Саратовской области»; Законом Саратовской области от 28.04.2015 г. № 56-ЗСО «О стратегическом планировании в Саратовской области».

Задачами органов исполнительной власти Саратовской области (министерства экономического развития и инвестиционной политики Саратовской области, управления координации федеральных и областных программ) являются: организационно-методическое руководство и координация деятельности органов исполнительной власти области в ходе разработки и реализации государственных программ Саратовской области и ведомственных целевых программ [1]; проведение мониторинга и анализа эффективности реализации государственных программ области, ведомственных целевых программ; координация деятельности органов исполнительной власти области по реализации мероприятий государственных программ РФ и федеральных целевых программ; подготовка предложений по распределению средств областного бюджета, направляемых на капитальные вложения в объекты непроизводственной сферы Саратовской области; мониторинг освоения бюджетных ассигнований на строительство объектов непроизводственной сферы, включенных в федеральную и областную адресные инвестиционные программы; разработка прогнозных показателей социально-экономического развития области по разделу «Инвестиции» [2]; координация деятельности органов исполнительной власти области по оптимизации межведомственного взаимодействия, повышению качества и доступности государственных услуг.

Такой инструмент, как региональная программа субъекта РФ, увязывает между собой стратегические цели развития региона и бюджетные ресурсы, обеспечивает комплексный подход и прозрачное расходование бюджетных средств [3]. Государственная программа субъекта РФ является инструментом реализации государственной региональной политики РФ [4].

В 2014 г. в Саратовской области произошли изменения: был осуществлен переход от долгосрочных целевых программ к государственным программам [5]. С уходом от долгосрочных целевых программ к госпрограммам произошло перераспределение ответственности как между органами государственной власти, так и между публичными образованиями, в результате чего нивелировалась проблема размывания ответственности. Государственные программы охватывают все виды ресурсного обеспечения, чем обеспечивается повышение эффективности деятельности органов власти. Этот переход следует считать фактическим переходом от контроля за бюджетными расходами к контролю за результатами деятельности.

В 2014 г. Саратовская область приступила к исполнению 16 госпрограмм, на исполнение которых было выделено 31 853 678,1 руб. По итогам исполнения госпрограмм за 2014 г. наибольший процент исполнения показали программы «Развитие образования в Саратовской области до 2020 года» (98%), «Социальная поддержка и социальное обслуживание граждан до 2016 года» (95,5%), «Развитие экономического потенциала и повышение инвестиционной привлекательности региона до 2020 года» (93,2%), «Развитие государственного и муниципального управления до 2017 года» (96,9%). Неудовлетворительными были признаны результаты процесса исполнения государственных программ «Охрана окружающей среды, воспроизводство и рациональное использование природных ресурсов Саратовской области на период до 2020 года» (26,9%), «Повышение энергоэффективности и энергосбережения в Саратовской области до 2020 года» (31,2%) [6].

Оценка эффективности государственных программ по итогам 2014 г. проводилась по новой методике. По сравнению с ранее применявшейся методикой сегодня максимально усилен учет взаимосвязи между потраченными бюджетными средствами и запланированными результатами. Основными критериями оценки эффективности стали: исполнение целевых ориентиров; полнота использования бюджетных средств, предусмотренных на их реализацию; и степень реализации запланированных мероприятий. По результатам 2014 г. из 16 программ высокую оценку эффективности получили 4 государственные программы, 12 государственных программ оценены как исполненные удовлетворительно. Средняя степень достижения показателей – 83,5%.

Как показывает анализ, в 2015 г. на территории Саратовской области функционировало 16 государственных программ. На исполнение государственных программ в 2015 г. было предусмотрено 98,9 млрд руб. и из них всего 30% из областного бюджета. Структура финансирования государственных программ в 2015 г. состояла из следующих элементов: внебюджетные источники (56,1 млрд руб.), местные бюджеты (0,7 млрд руб.), федеральный бюджет (3,8 млрд руб.), областной бюджет (28,6 млрд руб.). По итогам 1-го полугодия 2015 г. на реализацию программных мероприятий государственных программ Саратовской области направлено 35,4 млрд руб., или 35,8% от предусмотренного объема. Программы в 1-го полугодия 2015 г. исполнялись в трёх основных направлениях: повышение качества жизни, модернизация экономики, повышение эффективности управления. В 1-ом полугодии 2015 г. около 80% средств были направлены на повышение качества жизни. Весомая часть средств по данному блоку (59,8%) была направлена на социальную защиту и социальное обеспечение граждан, а также на здравоохранение [6]. Правительством области совместно с депутатами проводится большая работа по привлечению в регион дополнительных федеральных средств, которые направляются на реализацию государственных программ с максимальной эффективностью.

В 2016 г. на территории Саратовской области сформирован перечень, который состоит из 17 государственных программ. Добавилась государственная программа «Развитие промышленности в Саратовской области на 2016–2018 годы». Перечень государственных программ Саратовской области, а также паспорт каждой государственной программы опубликованы в открытом доступе на сайте правительства Саратовской области и доступны к ознакомлению.

Список использованных источников:

1. Козлова О.Ю. Организационно-методические аспекты стратегического планирования социально-экономического развития региона // Наука и общество. Серия «Экономическая теория». 2011. № 3 (3). С. 159–165.
2. Данилова С.Н., Ешану Н.В. Особенности разработки прогноза социально-экономического развития региона на примере Саратовской области // Региональное развитие. 2014. № 1. С. 9–13.
3. Абрамова М.И. Механизм реализации стратегий субъектов Российской Федерации: практический аспект // Наука и практика. 2012. № 2 (8). С. 101–111.
4. Тэйслина О.Г. К вопросу о перспективных направлениях государственной региональной политики в РФ // Социально-экономические тенденции развития мировых и российских рынков: теория и практика: материалы междунар. науч.-практ. конф. Саратов: ССЭИ РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2015. С. 31–34.
5. Тэйслина О.Г., Фомичёва О.Ю. Особенности разработки и реализации целевых программ развития региона (на примере Саратовской области) // Региональное развитие. 2014. № 2. С. 48–51.
6. URL: <http://saratov.gov.ru>.

Н.В. Пристupa,
магистрант,

Саратовский государственный университет им. Н.Г. Чернышевского

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Назревшая неравномерность развития процессов глобализации по России и ее регионам не предполагает тотального выравнивания и приведения их к общему экономическому знаменателю. Напротив, глобализация усиливает и обостряет как межнациональное, так и их межрегиональное соперничество.

Регионам России приходится предпринимать значительные усилия, чтобы не отстать в своем развитии от темпов роста мировой экономики и занять лидирующие позиции на выгодных для нее направлениях. Для этого необходима трансформация отечественной ресурсной экономики в инновационную, поскольку «умная», наукоемкая экономика дает огромные конкурентные преимущества. Инвестиционно-инновационный путь развития – это единственный эффективный путь развития современной экономики.

Российской экономике нужны инвестиции и программа инновационного развития. В последние годы акценты в правовом регулировании инвестиционной и инновационной деятельности все больше смещаются на уровень регионов.

Обращаясь к теоретическим аспектам, отметим, что под инвестиционной привлекательностью следует понимать субъективную оценку инвестором региона или организации при принятии решения о вложении своих средств, которая складывается на основе анализа объективных характеристик предполагаемого объекта инвестирования, главной из которых является инвестиционный климат.

Некоторые инвестиционные решения приносят доход через определенное время, будучи сопряженными с определенными рисками.

Во многих регионах РФ программы инвестиционного развития часто недостаточно проработаны, не имеют достаточного финансирования и не носят целостного характера. Как правило, отсутствуют мероприятия, направленные на создание долгосрочных инструментов планирования и текущего управления инвестиционной деятельностью и отсутствует обоснованное выделение средств бюджета по основным направлениям, поддерживаемым правительством региона. Отсутствуют реальные индикаторы, оценивающие эффективность программ поддержки инвестиционной деятельности в регионе. Нет четкого разграничения федеральных и региональных функций в области инвестиционной деятельности. Во многих регионах отсутствует четкая стратегия инновационного развития, отсутствуют механизмы интеграции региональной и национальной инновационных систем поддержки и развития инноваций, поэтому разрабатываемые программы развития, как правило, не приводят к ожидаемому результату. В настоящее время некоторые важные функции как на федеральном, так и на региональном уровнях выполняются не в полной мере. Особенно сильно сказывается недостаточность аналитической, координирующей и консалтинговой функций.

Вместе с тем значимость создания инновационных региональных программ повышается. Это связано с тем, что в глобальном мире компании имеют все больше свободы перемещать свою производственную деятельность, и регион, таким образом, становится «естественной» экономической областью. Создавая условия для развития и поддержки инновационного бизнеса, развивая специальные институты, регион становится интересным для привлечения инвестиций, в том числе и иностранных, а также позволяет удерживать компании на своей территории. Однако регионы должны стремиться к тому, чтобы не только концентрировать на своей территории финансы и наращивать производство продукции, в том числе и экспортноориентированной, но и аккумулировать у себя интеллектуальные права и квалифицированные кадры, что в современных условиях имеет первостепенное значение.

Саратовский регион не является исключением и в современных условиях столкнулся с тем, что прежние составляющие их экономического благополучия больше не являются драйверами развития. Экономические санкции, падение цен на нефть, рост курсов иностранных валют корректируют инвестиционные планы региона. При этом кризис принес Саратовской области не только новые проблемы, но и новые возможности, которые без качественного изменения регионального инвестиционного климата не будут реализованы.

Практика показывает, что формирование инвестиционной стратегии сопровождается оценкой степени благоприятности внешней среды. Потенциальных инвесторов интересует вопрос состояния инвестиционного климата региона, его инвестиционный потенциал и уровень инвестиционных рисков.

Инвестиционную привлекательность Саратовской области обеспечивают:

1. Благоприятное правовое поле для ведения инвестиционной деятельности.
2. Политическая и социальная стабильность. Динамично развивающийся производственный потенциал.

Минимальные экономические риски.

3. Наличие значительных природных ресурсов.
4. Наличие инфраструктуры поддержки инвесторов и предпринимателей.
5. Выгодное географическое положение открывает мощные стимулы для выхода на международный рынок, так как позволяет рассматривать республику как «транспортные ворота» России в Азиатские страны.
6. Наличие свободных земельных участков (инвестиционных площадок) для старта новых проектов. Саратовской областью предоставляется возможность выбора инвестиционных площадок под предполагаемый проект.
7. Комфортный этносоциальный климат.

Однако нестабильная ситуация в экономической сфере накладывает свой отпечаток на развитие региона. Тем не менее необходимо искать новые стимулы для привлечения инвестиций.

Одним из факторов повышения инвестиционной привлекательности является инвестиционная карта региона, представляющая собой многофункциональный аналитический инструмент, позволяющий проводить сравнительный анализ инвестиционной привлекательности регионов. Инвестиционная карта представляет географические и экономические возможности региона, позволяет оценить ресурсы каждой территории, которые были сохранены, развиты или созданы за последнее время [2].

Таким образом, для успешного развития инвестиционной привлекательности региона нужна скоординированная региональная программа развития и поддержки инвестиций, а также система взаимодействующих институтов, включающих исследовательские и консалтинговые организации, финансовые компании, организации бизнес-образования, предприятия, координирующие центры. Для исключения разрывов инвестиционного цикла, когда от идеи до внедрения инвестиции проходит через разные стадии, на всех этапах должны присутствовать соответствующие поддерживающие институты, выполняющие необходимые функции.

Кроме информации об инвестиционном потенциале региона, инвестиционная карта должна содержать механизм поиска и подбора инвестиционных площадок и проектов по заданным инвестором параметрам. Инвестиционная карта может содержать информационные слои, что даст возможность изучить окружающую инфраструктуру инвестиционного объекта, оценить расстояние до железных и автомобильных дорог, энергоузлов, объектов социальной инфраструктуры. Таким образом, внедрение инвестиционных карт содействует развитию инвестиционного потенциала и повышению инвестиционной привлекательности регионов.

В свете последних финансово-экономических изменений регионам нужно повышать инвестиционную привлекательность, в том числе и для зарубежных инвесторов. В этой связи важно иметь сбалансированную программу инвестиционного развития территории, а также развитую институциональную систему поддержки развития инновационного предпринимательства, в которую могут входить: центр развития инноваций, школа управления, венчурная компания, агентство поддержки инноваций, бизнес-инкубаторы, высшие учебные заведения и школы бизнеса, коммуникационные группы [1].

В заключение отметим, что разработка программы повышения инвестиционной привлекательности Саратовской области даст возможность улучшить инвестиционный климат региона, провести отбор имеющихся инвестиционных проектов и инициировать новые проекты с высоким уровнем коммерческой эффективности, привлечь необходимые инвестиционные ресурсы в перспективные сектора экономики.

Список использованных источников:

1. *Архангельский В.* Об условиях инновационной модернизации // Экономист. 2012. № 6. С. 6.
2. *Голиченко О.Г.* Модернизация и реформирование инновационной стратегии России: проблемы и решения // Вопросы экономики. 2010. № 8. С. 41.

Е.Н. Прокофьева,
студентка,

Саратовский социально-экономический институт (филиал)
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

СТАБИЛИЗАЦИЯ ЦЕН НА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ РЫНКАХ РЕГИОНА КАК СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ЗАДАЧА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ (на примере Саратовской области)

В настоящее время российская экономика, находясь в условиях кризиса, столкнулась с необходимостью приспосабливаться к резким изменениям условий хозяйствования. В немалой степени данные обстоятельства затронули сферу реализации сельскохозяйственной продукции потребителю. Продовольственный рынок сельскохозяйственной продукции и продуктов питания в 2015 г. столкнулся как с прямым воздействием в связи с запретом на импорт сельскохозяйственной продукции из стран ЕС, так и с косвенным в связи с ослаблением курса национальной валюты и повышением ставок по кредитам, что не могло не отразиться на деятельности как производителей сельскохозяйственной продукции, так и организаций, занимающихся реализацией продуктов питания. В этой связи актуальным становится вопрос о том, как эти факторы отразились на потребительских ценах на соответствующую продукцию.

Саратовская область вносит значительный вклад в продовольственную корзину государства, доля продукции сельского хозяйства в ВРП региона в разные годы колеблется от 12 до 20%. Высокую оценку качества саратовская продукция получила на XVII Российской агропромышленной выставке «Золотая осень – 2015» и была отмечена 107 золотыми, 39 серебряными и 26 бронзовыми медалями.

По выпуску сельскохозяйственной продукции регион занимает лидирующие позиции среди других регионов РФ и Приволжского федерального округа.

На большинство видов сельхозпродукции цены в регионе сравнительно ниже, чем в России и в Приволжском федеральном округе. Например, цена на овощи на 20–35% ниже, чем по России, и до 20% ниже, чем в ПФО. Это обусловлено высоким уровнем обеспеченности населения местным производством овощей – превышение в 1,6 раза. Отпускные цены на картофель на 15% выше, чем в остальных субъектах ПФО, но ниже чем в Российской Федерации на 18%.

Снизилась цена производителей на говядину и на мясо кур в пределах 3,5%. На свинину снижение составило 30%, что обусловлено ростом предложения (в России). По сравнению с началом 2015 г. цены на сырое молоко снизились почти на 5%, цены переработчиков на молоко цельное пастеризованное – на 0,5%, масло сливочное – на 4%, сыры мягкие – на 12%.

Колебания на зерновом рынке, несомненно, отражаются на работе мукомолов, однако оптовые цены на муку 1-го сорта за год практически не изменились. На начало декабря 2015 г. оптово-отпускная цена муки 1-го сорта – 16,0 тыс. руб. за тонну по области, что на 6,5% ниже, чем по России, и на 11% ниже, чем в ПФО.

Не меняясь в течение двух лет, цены на основные сорта хлеба из пшеничной муки и ржано-пшеничной муки, повысились в 2015 г. в среднем на 13,5%. Это связано с повышением тарифов на энергоносители, водопотребление. При этом цены на хлеб в области ниже, чем по России, на 17–20%, и на 7% ниже, чем в ПФО.

Министерство сельского хозяйства области, постоянно взаимодействуя с мукомолами и хлебопекарными предприятиями, добивается сдерживания цен на муку и социальные сорта хлеба. Запасов продовольственного зерна имеется с избытком для нормальной работы перерабатывающих предприятий до нового урожая.

Важнейшую роль в стабилизации цен и обеспечении населения Саратовской области мясной, молочной, рыбной, плодоовощной продукцией, картофелем и другими продовольственными товарами играют ярмарки и сельскохозяйственные рынки, на которых сельхозтоваропроизводителям обеспечено бесплатное предоставление торговых мест.

Согласно проведенным соцопросам жители области оценивают местную продукцию как качественную и более 80% удовлетворены уровнем цен на сельхозрынках и ярмарках, которые на 15–20% ниже цен в торговых сетях [1].

За 2015 год в г. Саратове было проведено 193 ярмарки, в том числе 29 – на Театральной площади. В муниципальных районах области сельскохозяйственные ярмарки проводятся на 140 торговых площадках. За истекший период было проведено 6580 ярмарок. Эта практика не только стала актуальным средством социальной

поддержки широких слоев населения, но и доказала свою эффективность как инструмент сдерживания appetites торговых сетей.

Агропромышленный комплекс области не только полностью удовлетворяет потребность населения региона в основных видах сельскохозяйственной продукции и продовольствия, но и обеспечивает продовольственную безопасность других регионов страны, так как имеет реальные экономически обоснованные показатели самообеспеченности продовольствием. За пределы области вывозятся мука и крупы, макаронные изделия, сыры, растительное и животное масла, маслосемена подсолнечника, овощи и колбасные изделия, продукты мясопереработки, свинина, баранина и т.д. [2].

Работа по содействию импортозамещению в сельском хозяйстве Саратовской области идет в соответствии с Доктриной продовольственной безопасности России, Концепцией импортозамещения в реальном секторе экономики Саратовской области, Планом по содействию импортозамещению в реальном секторе экономики Саратовской области на 2015–2016 годы и Планом мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в Саратовской области на 2015–2017 годы, предусматривающими скоординированные действия региональных товаропроизводителей и органов государственной власти области, направленные на повышение конкурентоспособности продукции как на внутреннем, так и на внешнем рынке, создание привлекательного инвестиционного климата в регионе.

Создание условий, позволяющих каждому региону иметь необходимые и достаточные ресурсы для обеспечения достойных условий жизни граждан, комплексного развития и повышения конкурентоспособности региональной экономики, определяет сбалансированность регионального развития [3].

Развитие производства продуктов питания в целях повышения уровня обеспеченности населения области продукцией отечественного производства; снижение цен на сельскохозяйственную продукцию; развитие конкурентоспособного, экспортоориентированного промышленного производства на основе внедрения новых технологий, высокотехнологичного и энергосберегающего оборудования в целях увеличения объемов производства, повышения уровня конкурентоспособности продукции за счет сокращения затрат на производство и улучшения ее качества, внедрения систем контроля качества; освоение новых рынков сбыта продовольственных товаров продукции области в России и зарубежных странах, развития внутрирегиональной системы реализации сельскохозяйственной продукции, определяют, таким образом, основные направления обеспечения импортозамещения в Саратовской области.

Список используемых источников:

1. Выступление министра сельского хозяйства Саратовской области Т.М. Кравцовой с докладом по вопросу «О ценовой ситуации на продовольственном рынке области» от 16 декабря 2015 года. URL: http://minagro.saratov.gov.ru/development/index.php?ELEMENT_ID=6384.
2. Суханова И.Ф., Лявина М.Ю. Роль Саратовской области как аграрно-ориентированной территории в обеспечении импортозамещения продовольственных товаров // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология. 2015. № 2. С. 26–39.
3. Тэйслина О.Г. К вопросу о перспективных направлениях государственной региональной политики в РФ // Социально-экономические тенденции развития мировых и российских рынков: теория и практика: материалы междунар. науч.-практ. конф. Саратов: ССЭИ РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2015. С. 31–34.

Е.И. Тимофеев,

студент,

Саратовский социально-экономический институт (филиал)

РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В условиях внешних вызовов экономический рост Российской Федерации невозможен без внедрения различных инноваций в технологический процесс, при этом нововведения должны быть отечественного производства. Необходимо всесторонне повышать инновационный потенциал регионов и страны в целом, поскольку именно благодаря новейшим разработкам возможна модернизация различных методов и технологий, способствующих улучшению качества жизни населения [3, с. 252]. Следовательно, инновационная система является непосредственной составляющей социально-экономического развития страны.

Управление региональным инновационным потенциалом не обходится без своевременного и детального обновления статистических данных. Статистика является основой для принятия последующих решений исходя из анализа сложившейся ситуации, а также способствует формированию социально-экономических стратегий регионов. Учитывая современные мировые условия, следует отметить, что статистический анализ отечественного инновационного потенциала стимулирует поддержание конкурентоспособности собственных предприятий и экономики регионов [1, с. 99–100].

На данный момент в Российской Федерации отсутствует единая и комплексная методология статистического анализа инновационных потенциалов регионов, поскольку не всегда имеет место взаимосвязь между данными по проектам и их практической реализацией. Подобного рода проблема является важным недостатком и

препятствует формированию диверсифицированной системы с уточнением статистической информации в каждой небольшой сфере, которая, в свою очередь, в той или иной мере затрагивает инновационное развитие. Кроме того, различного рода классификации и показатели не соответствуют требованиям государственной статистики. В некоторых сферах предпринимательства вовсе не является востребованным статистическое наблюдение.

С другой стороны, существуют отдельные методы измерения инновационного потенциала, например, на региональном уровне. Величину инновационного потенциала региона можно определить корректно только исходя из ретроспективного периода, когда сформированный инновационный портфель реализован и система достигла вполне конкретных результатов, которые можно измерить. Что касается прогнозных оценок изменения его величины, то их получение осложняется, поскольку многие факторы, влияющие на масштабы, качество и темпы инновационного развития системы, в своей значительной части ею не контролируются. Это, естественно, обуславливает возрастание неопределенности достижения стратегической цели и увеличивает риски, связанные с неполучением желаемого результата. Тем не менее подобного рода прогнозы и планы целесообразно разрабатывать с тем, чтобы иметь впоследствии возможность аналитического исследования причин и факторов, препятствующих и способствующих результативному развитию региона [2, с. 52].

К основным статистическим показателям инновационного потенциала относятся: материально-техническая составляющая (коэффициент обновления основных фондов, уровень износа основных производственных фондов и пр.); финансовая составляющая (объем финансирования в инновации, затраты на НИОКР по источникам финансирования и пр.); информационная составляющая (затраты на приобретение информационных ресурсов на предприятиях региона, количество предприятий обеспеченных компьютерами и пр.); человеческая составляющая (численность занятых в сфере науки и высоких технологий, количество учащихся, студентов и аспирантов, численность кандидатов и докторов наук, численность научно-технического персонала в общей численности работников инновационно активных предприятий (организаций) региона и пр.) [4, с. 106].

Статистический анализ инновационной деятельности имеет большое значение для развития региональной экономики. Каждый из возможных субъектов управления преследует свои цели исходя из анализа различных показателей, принимает решение по высокодоходным инвестиционным проектам. В свою очередь, органы власти заинтересованы в повышении инвестиционного климата, а впоследствии в развитии отечественного инновационного потенциала.

Следует обратить внимание на многие «информационные пробелы», которые затрагивают:

- систематизацию данных по количеству объектов инновационной инфраструктуры;
- объемы инвестиций в инновационные разработки;
- актуальные статистические данные касательно малого инновационного бизнеса;
- отсутствие информации по кластерам в сфере инноваций;
- отсутствие полноценной системы, затрагивающей все происходящие процессы в области инноваций;
- проблемы с актуальностью информации, что является значительным барьером в связи с динамичными социально-экономическими процессами, в результате возникает невозможность оперативно принимать решения.

Методической основой процесса сбора и обработки статистической информации в сфере инноваций является определение состава и методов расчета показателей, зависимости между ними и их совокупной роли в процессе анализа. Данная методология должна соблюдать следующие требования:

- определение главной цели, которой следует придерживаться в процессе исследования;
- единство анализируемых показателей;
- выявление наиболее значимых признаков, способствующих формированию системы показателей;
- система показателей должна всесторонне охватывать исследуемое направление;
- возможность адаптировать показатели к изменяемым социально-экономическим процессам;
- логический порядок показателей.

Статистические показатели инновационной сферы необходимы для формирования реального представления об уровне инновационного потенциала региона, а также для определения наиболее значимых факторов, оказывающих влияние на развитие научно-технологической базы.

Таким образом, статистика должна являться основным фактором контроля инновационной деятельности, поскольку именно благодаря анализу сложившихся тенденций возможно сделать прогноз и избежать разнообразных негативных последствий. Достижением в России является то, что статистика охватывает различные уровни управления (от малого бизнеса до федеральных органов власти). Постоянно расширяется круг исследуемых инноваций. Но в общих чертах статистическая система инновационной деятельности в России находится на стадии становления и не всегда отражает истинное положение дел в научной сфере, соответственно, требуется большое количество различных доработок и корректировок. Необходимо выявлять закономерности устойчивого научного развития, которые могли бы способствовать прогнозированию широкого спектра инновационных процессов. Именно поэтому следует проводить не только ретроспективный анализ, но и текущий, несмотря на неопределенности. Главным направлением модернизации экономики должно быть создание полноценной региональной инновационной системы. Благодаря статистическим данным возможно генерирование единого информационного поля, затрагивающего различные области знаний и способствующего социально-экономическому развитию регионов и страны в целом.

Список использованных источников:

1. Абрамова М.И. Оценка инноваций в контексте посланий Президента Российской Федерации Федеральному собранию // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. 2014. № 8 (74). С. 98–105.

2. *Жиц Г.И.* Инновационная экономика в вопросах и ответах. Саратов: Сарат. гос. техн. ун-т, 2009.
3. *Петров А.М.* Инновационное развитие экономики регионов России в современных условиях: институциональный аспект // Вестник Кемеровского государственного университета. 2014. № 4-1 (60). С. 252–255.
4. Региональная экономика: учеб. пособие для студентов специальности 080103.65 «Национальная экономика» направления подготовки 080100.62 «Экономика» / под ред. С.А. Жданова, О.Г. Тэйслиной. Саратов, 2011.

О.Г. Тэйслина,
*кандидат экономических наук, доцент,
Саратовский социально-экономический институт (филиал)
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В РФ

Приоритетное развитие регионов и административно-территориальных образований РФ, имеющих особо важное стратегическое значение (особых экономических зон в РФ, зон территориального развития, территорий опережающего социально-экономического развития, наукоградов, закрытых административно-территориальных образований, особо охраняемых природных территорий, моногородов), – одно из основных направлений государственной региональной политики в РФ [1].

Территории опережающего социально-экономического развития как новая организационная форма территориального развития и новый вид территориальных образований в РФ наряду с макрорегионами, зонами территориального развития, территориями с особым статусом занимают важное место в системе государственного и муниципального управления.

Правовой режим функционирования таких территорий и меры их государственной поддержки определяют Федеральный закон от 29.12.2014 г. № 473-ФЗ (ред. от 13.07.2015 г.) «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации», в соответствии с которым к таким территориям относится часть территории субъекта РФ, включая закрытое административно-территориальное образование, на которой устанавливается (на срок 70 лет, с возможностью продления) особый правовой режим осуществления предпринимательской и иной деятельности в целях формирования благоприятных условий для привлечения инвестиций, обеспечения ускоренного социально-экономического развития и создания комфортных условий для обеспечения жизнедеятельности населения.

Особый режим функционирования территорий опережающего развития предполагает особенности налогообложения резидентов, применения таможенной процедуры свободной таможенной зоны, приоритетного подключения к инфраструктурным объектам, регулирования отдельных отношений, связанных с функционированием данных территорий (в здравоохранении, образовании, на рынке труда и др.), создания и функционирования институтов развития регионов Дальневосточного федерального округа, создания территорий опережающего развития в моногородах РФ.

Территории опережающего развития в соответствии с Федеральным законом № 473-ФЗ в течение трех лет со дня вступления в силу данного закона могут быть созданы в РФ на территории Дальневосточного федерального округа, а также на территориях моногородов с наиболее сложным социально-экономическим положением (в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 22.06.2015 г. № 614 «Об особенностях создания территорий опережающего социально-экономического развития на территориях монопрофильных муниципальных образований Российской Федерации (моногородов)»); по истечении трех лет со дня вступления в силу закона – на территориях других субъектов РФ; с 1 января 2016 г. – на территориях закрытых административно-территориальных образований.

В 2015 г. в целях опережающего социально-экономического развития Дальнего Востока, привлечения инвестиций в создание новых и модернизацию имеющихся производственных предприятий были созданы 9 территорий опережающего развития в субъектах РФ Дальневосточного федерального округа: «Камчатка», «Белогорск», «Приамурская», «Индустриальный парк "Кангалассы"», «Михайловский», «Беринговский», «Комсомольск», «Хабаровск», «Надеждинская», по отношению к которым разработаны отдельные меры государственной поддержки развития предпринимательской деятельности, приняты программы развития инвестиционной и предпринимательской деятельности для каждого субъекта РФ, применены таможенные процедуры свободной таможенной зоны, установленные правом Евразийского экономического союза. Финансовое обеспечение мероприятий по созданию отдельных территорий опережающего развития Дальнего Востока осуществляется за счет средств федерального бюджета в рамках госпрограммы РФ «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона», подпрограммы «Обеспечение реализации государственной программы Российской Федерации "Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона"» и др. [2].

Не менее актуальным является, по нашему мнению, вопрос о создании территорий опережающего социально-экономического развития в монопрофильных муниципальных образованиях РФ (моногородах) с наиболее сложным социально-экономическим положением в целях содействия развитию моногородов путем привлечения в моногорода инвестиций и создания новых рабочих мест, не связанных с деятельностью градообразующих организаций, формирования условий для отнесения моногородов к моногородам со стабильной социально-экономической ситуацией, повышения конкурентоспособности муниципальных образований [3].

Большинство из 319 моногородов в РФ в 2015 г. характеризовались неустойчивым положением, находились либо в кризисном состоянии, либо в зоне риска и в силу своей специфики нуждались в особом внимании и государственной поддержке (перечень моногородов РФ определяется в соответствии с Распоряжением Правительства РФ от 29.07.2014 г. № 1398-р (ред. от 24.11.2015 г.) «Об утверждении перечня монопрофильных муниципальных образований Российской Федерации (моногородов)»). Для решения этих задач в 2014 г. был принят Комплекс мероприятий по повышению инвестиционной привлекательности моногородов, создан Фонд развития моногородов в его рамках, софинансирующий расходы регионов и муниципальных образований на развитие инфраструктуры, участвующий в инвестиционных проектах и в обучении управленческих команд. Создание на базе моногородов территорий опережающего развития должно стать еще одним инструментом в рамках общей политики по поддержке и развитию моногородов, предполагающим запуск пилотных проектов по созданию территорий опережающего развития на базе моногородов; рассмотрение заявок на создание таких территорий в регионах специальной комиссией; реализацию проектов, стимулирующих не только открытие отдельных промышленных площадок, но и, что очень важно, оживление инвестиционной активности уже существующих и вновь создаваемых производства, малого и среднего бизнеса; предоставление льгот для предпринимателей, открывающих своё дело на таких территориях [4].

В 2015 г. Министерством экономического развития РФ было получено 16 заявок из 8 субъектов РФ и утверждено четыре моногорода для создания территорий опережающего развития: Гуково (Ростовская область), Юрга (Кемеровская область), Набережные Челны (Татарстан) и Усолье-Сибирское (Иркутская область). Моногорода получают статус территорий опережающего развития на десять лет с возможностью продления еще на пять лет, налоговые преференции, в результате чего налоговое бремя снизится с 20 до 7%. На федеральном уровне в целях реализации данных задач актуальной на конец 2015 г. являлась подготовка необходимых решений по созданию территорий опережающего социально-экономического развития на территории моногородов, в первую очередь на территории г. Усолье-Сибирское Иркутской области как пилотного проекта; совместно с некоммерческой организацией «Фонд развития моногородов» рассмотрение возможности софинансирования мероприятий по поддержке моногородов за счёт средств некоммерческой организации «Фонд развития моногородов» и распространения механизма территории опережающего социально-экономического развития за границей монопрофильного муниципального образования в рамках территории единого производственного комплекса; рассмотрение вопроса о возможности получения индивидуальными предпринимателями статуса резидента территории опережающего социально-экономического развития на территории моногородов; распространение возможности создания территорий опережающего развития не только в моногородах, которые относятся к кризисным, но и в тех, которые отнесены к категории находящихся в зоне риска, для недопущения материализации риска и работы на опережение, как элемент опережающего антикризисного управления [5].

Первостепенными задачами 2016 г. в области развития моногорода и территории опережающего развития г. Комсомольска-на-Амуре должны стать: внесение в Правительство РФ до 20 февраля 2016 г. проекта долгосрочного плана комплексного социально-экономического развития г. Комсомольска-на-Амуре, разработка программы локализации на территории опережающего социально-экономического развития «Комсомольск» производств по выпуску комплектующих для самолётов «Сухой Суперджет 100» и выпуску корпусов и надстроек кораблей из композиционных материалов в интересах Минобороны России; включение в региональную программу повышения мобильности трудовых ресурсов резидентов территории опережающего социально-экономического развития «Комсомольск»; представление в Правительство РФ до 1 марта 2016 г. предложений по механизмам участия АО «Фонд развития Дальнего Востока и Байкальского региона» в реализации инвестиционных проектов резидентов территории опережающего социально-экономического развития «Комсомольск».

Возможность использования в рамках программы моногородов создания территорий опережающего развития – важный инструмент наряду с фондом моногородов в развитии данных территориальных образований и реализации региональной политики в РФ. Ключевыми вопросами в ближайшее время станут обсуждение процесса создания территорий опережающего развития, их роли в реализации приоритетов экономической, инвестиционной, промышленной политики страны, специализация таких территорий в каждом ЗАТО, развитие новых промышленных компетенций, вопросы сочетания механизма территории опережающего социально-экономического развития и промышленного парка, привлечение частных российских инвестиций в территории опережающего развития в закрытых городах «Росатома», повышение привлекательности территорий опережающего развития для малого и среднего бизнеса, необходимые законодательные изменения для реализации экономического потенциала данных территорий. По результатам экспертной дискуссии должен быть сформирован план совместных действий Министерства экономического развития РФ, Министерства промышленности и торговли РФ, государственной корпорации «Росатом» и региональных органов власти по созданию условий для успешного развития территорий опережающего развития в РФ в 2016 г.

Список использованных источников:

1. Тэйслина О.Г. К вопросу о перспективных направлениях государственной региональной политики в РФ // Социально-экономические тенденции развития мировых и российских рынков: теория и практика: материалы междунар. науч.-практ. конф. Саратов: ССЭИ РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2015. С. 31–34.
2. Козлова О.Ю. Особенности стратегического планирования в системе государственного и муниципального управления // Социально-экономические тенденции развития мировых и российских рынков: теория и практика: материалы междунар. науч.-практ. конф. Саратов: ССЭИ РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2015. С. 82–85.

3. Данилова С.Н. К вопросу о повышении конкурентоспособности муниципального образования // Социально-экономические тенденции развития мировых и российских рынков: теория и практика: материалы междунар. науч.-практ. конф. Саратов: ССЭИ РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2015. С. 38–41.

4. Совещание о создании территорий опережающего социально-экономического развития в монопрофильных муниципальных образованиях Российской Федерации (моногородах). 22 июля 2015 г. URL: <http://government.ru/news/18974/>

5. Козлова Е.В. Опережающее антикризисное управление: проблемы, поиски, решения // Власть. 2003. № 2. С. 30–34.

О.Г. Тэйслина,

кандидат экономических наук, доцент,

Саратовский социально-экономический институт (филиал)

РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ РЕГИОНА (на примере Саратовской области)

Стратегическое планирование все в большей мере становится обязательным условием и фактором роста эффективности государственного управления развитием территории и важнейшим инструментом государственного регулирования развития экономики, позволяющим получить представление о состоянии экономики и уровне решения социальных проблем на конкретный момент времени; спроецировать на будущее современные тенденции в развитии экономики и социальных отношений; обеспечить комплексное, скоординированное включение бюджетно-налоговых и денежно-кредитных инструментов в механизм достижения стратегических задач и т.д. [1].

Федеральный закон от 28.06.2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» предусматривает правовую основу для разработки и функционирования комплексной системы стратегического планирования на федеральном, региональном и муниципальном уровнях. В целях информационного обеспечения стратегического планирования, осуществляемого в отношении документов стратегического планирования, не содержащих служебную информацию ограниченного распространения или сведений, составляющих государственную тайну, посредством государственной автоматизированной информационной системы «Управление», во взаимодействии с информационными системами и ресурсами в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 27.11.2015 г. № 1278 «О федеральной информационной системе стратегического планирования и внесении изменений в Положение о государственной автоматизированной информационной системе "Управление"» создается федеральная информационная система стратегического планирования, региональные и муниципальные информационные системы, используемые в целях информационного обеспечения стратегического планирования.

Отдельные вопросы стратегического планирования на уровне Саратовской области, отнесенные Федеральным законом к полномочиям субъектов Российской Федерации, регулируются Законом Саратовской области от 28.04.2015 г. № 56-ЗСО «О стратегическом планировании в Саратовской области», в соответствии с которым участниками стратегического планирования являются:

- Саратовская областная дума, основными полномочиями которой в сфере стратегического планирования являются законодательное регулирование в сфере стратегического планирования на уровне области, рассмотрение проектов государственных программ области в соответствии с законодательством Российской Федерации и законодательством области и иные;

- губернатор области, основными полномочиями которого в сфере стратегического планирования являются координация деятельности органов исполнительной власти области в процессе определения приоритетов социально-экономической политики, долгосрочных целей и задач социально-экономического развития области и иные;

- правительство области, основными полномочиями которого являются участие в обеспечении реализации единой государственной политики в сфере стратегического планирования, организация разработки проектов нормативных правовых актов в указанной сфере и осуществление методического обеспечения стратегического планирования на уровне области; определение порядка разработки и корректировки документов стратегического планирования области, утверждение (одобрение) таких документов; определение государственных программ области, необходимых для реализации стратегии социально-экономического развития области и иные;

- органы исполнительной власти области, основными полномочиями которых являются разработка документов стратегического планирования области, обеспечение координации разработки и корректировки документов стратегического планирования области в соответствии с федеральным законодательством, законами и иными нормативными правовыми актами области; осуществление мониторинга и контроля реализации документов стратегического планирования области; обеспечение взаимоувязки документов стратегического планирования области и содержащихся в них показателей и иные;

- Счетная палата Саратовской области;

- иные органы и организации в случаях, предусмотренных федеральным законодательством, законами и иными нормативными правовыми актами области.

Необходимость принятия данного закона в Саратовской области давно назрела, поскольку действующие нормативные акты региона и региональные документы уже не соответствовали Федеральному закону от 28.06.2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации».

В соответствии с Законом Саратовской области от 28.04.2015 г. № 56-ЗСО «О стратегическом планировании в Саратовской области» к документам стратегического планирования, разрабатываемым на уровне области, относятся: стратегия социально-экономического развития Саратовской области; прогноз социально-экономического развития Саратовской области на долгосрочный период; бюджетный прогноз Саратовской области на долгосрочный период; прогноз социально-экономического развития Саратовской области на среднесрочный период; план мероприятий по реализации стратегии социально-экономического развития Саратовской области; государственные программы Саратовской области; схема территориального планирования Саратовской области.

Ряд документов в регионе уже разработаны и реализуются, но требуется корректировка и актуализация данных документов с учетом требований Федерального закона № 172-ФЗ, установленных к документам стратегического планирования. Новыми документами являются: план мероприятий по реализации Стратегии социально-экономического развития, долгосрочный бюджетный прогноз и долгосрочный прогноз социально-экономического развития [2]. Также следует отметить, что в 2015 г. среднесрочная программа социально-экономического развития Саратовской области до 2015 г. завершила свое действие и ее разработка в субъектах РФ Федеральным законом № 172-ФЗ не предусматривается.

В рамках стратегического планирования и прогнозного процесса регионы руководствуются нормативными документами федерального уровня и правовой базой субъекта РФ. В декабре 2014 г. было принято Постановление Правительства Саратовской области от 22.12.2014 г. № 698-П «О плане подготовки документов стратегического планирования Саратовской области, предусмотренных Федеральным законом “О стратегическом планировании в Российской Федерации”» (согласно статье 47 Федерального закона – до 1 января 2015 г.); Постановление Правительства Саратовской области от 20.10.2015 г. № 530-П «О мерах по реализации Закона Саратовской области “О стратегическом планировании в Саратовской области”»; Постановление Правительства Саратовской области от 27.10.2015 г. № 540-П «Об утверждении Положения о порядке разработки и утверждения, периоде действия, а также требованиях к составу и содержанию бюджетного прогноза Саратовской области на долгосрочный период».

Документами, в которых отражаются результаты мониторинга реализации документов стратегического планирования в сфере социально-экономического развития Российской Федерации на уровне области, являются ежегодный отчет губернатора области о результатах деятельности правительства области и сводный годовой доклад о ходе реализации и об оценке эффективности государственных программ области.

Одним из направлений совершенствования программно-целевого метода управления можно рассматривать переход от областных целевых программ к государственным программам региона, осуществленный в соответствии с Федеральным законом от 7 мая 2013 г. № 104-ФЗ; переход к программному принципу составления бюджетов в соответствии с внесенными в Бюджетный кодекс РФ изменениями, предусматривающими, что ведомственная структура расходов бюджета будет включать целевые статьи, отображающие госпрограммы и не включенные в них направления деятельности органов государственной власти; целевую аккумуляцию всех расходов бюджета на реализацию государственных программ, как их основное отличие [3]. Увязка бюджетного планирования региона со стратегическим планированием и обеспечением комплексного подхода и прозрачности расходования бюджетных средств; перераспределение ответственности как между органами государственной власти, так и между публичными образованиями, в результате чего нивелируется проблема размывания ответственности; охват государственными программами всех видов ресурсного обеспечения, чем обеспечивается повышение эффективности деятельности органов власти определили основные преимущества государственных программ перед отмененными областными целевыми программами.

По результатам 2014 г. из 16 государственных программ, реализуемых в Саратовской области, высокую оценку эффективности получили 4, 12 выполнены удовлетворительно. Средняя степень достижения показателей – 83,5%. В целом структура расходов в рамках государственных программ Саратовской области имела ярко выраженную социальную ориентированность: более 80% средств направлены на повышение качества жизни. Оценка эффективности государственных программ по итогам 2014 г. проводилась по новой методике, в которой по сравнению с ранее применявшейся методикой, максимально усилен учет взаимосвязи между потраченными бюджетными средствами и запланированными результатами. Основными критериями оценки эффективности стали исполнение целевых ориентиров, полнота использования бюджетных средств, предусмотренных на их реализацию, степень реализации запланированных мероприятий. В 2015 г. на территории Саратовской области действовало 16 государственных программ по основным стратегическим направлениям, с 2016 г. планируется реализация еще одной государственной программы «Развитие промышленности в Саратовской области на 2016–2018 годы», таким образом программ будет реализовываться 17.

Финансовое обеспечение государственных программ Саратовской области за I полугодие 2015 г., по итогам их реализации, за счет всех источников составило 35 367,4 млн руб. (доля областного бюджета – 34,5%, федерального бюджета – 13,6%, местных бюджетов – 0,2%, внебюджетных источников – 51,7%). В структуре средств областного бюджета, направленных на реализацию госпрограмм, текущие расходы составили 12 166,5 млн руб. (99,6% от общего объема), капитальные расходы – 51,5 млн руб. (0,4%).

Анализ структуры распределения средств областного бюджета на реализацию госпрограмм в I полугодии 2015 г. по трём основным направлениям (повышение качества жизни – 84,2% средств областного бюджета, модернизация экономики – 14,9%, повышение эффективности управления – 0,9%) показал ярко выраженную социальную ориентированность госпрограмм региона, около 80% средств направлены на повышение качества жизни. Основная доля средств по данному блоку (59,8%) была направлена на социальную защиту и социальное обеспечение граждан, а также на здравоохранение, один из лучших результатов уже второй год показывает программа «Развитие образования».

В рамках второго направления реализации госпрограмм в Саратовской области, ориентированного на модернизацию экономики, к которому относятся 4 из 16 госпрограмм, с общим объемом финансирования 11,0 млрд руб., традиционно основной вклад обеспечивается государственной программой развития сельского хозяйства, результатом которой стала государственная поддержка 3 тыс. сельхозтоваропроизводителей.

Обеспечение деятельности 45 МФЦ в каждом районном центре Саратовской области и формирование сети территориально обособленных структурных подразделений МФЦ в сельских поселениях – основная задача в рамках реализации такого важного направления программной деятельности, как повышение эффективности управления.

По результатам оценки реализации госпрограмм Саратовской области в I полугодии 2015 года и в связи с изменившимися экономическими и геополитическими условиями перед региональными органами власти стоят задачи по усилению персональной ответственности за реализацию программных мероприятий, дальнейшему совершенствованию методики оценки эффективности госпрограмм, максимально эффективному использованию средств, выделяемых области в рамках государственных программ, проведению большой работы по привлечению в регион дополнительных федеральных средств, изысканию дополнительных возможностей для привлечения средств в область, успешной реализации новой региональной государственной программы развития промышленности и других отраслевых госпрограмм как инструментов региональной отраслевой политики.

Основой для разработки государственных программ Саратовской области в соответствии с Федеральным законом от 28.06.2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» является стратегия социально-экономического развития региона [4]. Целью разработки новой Стратегии социально-экономического развития Саратовской области до 2030 г. как принципиально нового стратегического документа, общественное обсуждение проекта которой ведется в области с августа 2015 г., является разработка новых подходов к решению проблем социально-экономического развития региона и формированию траектории развития.

В соответствии с Постановлением Правительства Саратовской области от 27.10.2015 г. № 540-П «Об утверждении Положения о порядке разработки и утверждения, периоде действия, а также требованиях к составу и содержанию бюджетного прогноза Саратовской области на долгосрочный период» бюджетный прогноз области включает параметры, необходимые для определения основных подходов к формированию бюджетной политики в долгосрочном периоде: характеристику вариантов долгосрочного прогноза социально-экономического развития и обоснование выбора варианта долгосрочного прогноза социально-экономического развития в качестве базового для формирования бюджетного прогноза; цели и задачи налоговой, бюджетной и долговой политики в долгосрочном периоде; прогноз основных характеристик консолидированного бюджета Саратовской области, а также показателей объема государственного долга области; прогноз объемов финансового обеспечения реализации государственных программ Саратовской области на период их действия, а также прогноз расходов областного бюджета на осуществление непрограммных направлений деятельности.

Работа, связанная со стратегическим планированием, является необходимой составной частью деятельности органов исполнительной власти и муниципальных образований, направленной на развитие отраслей экономики, рост доходов бюджета и улучшение положения населения. В результате анализа были выделены основные проблемы в системе стратегического планирования:

- рассогласованность планирования на разных уровнях управления и между разными видами документов планирования;
- несовершенство методологических подходов к разработке стратегических документов;
- недостаточная проработанность механизма реализации стратегий;
- неконкретность, расплывчатость отдельных бюджетных статей, государственных программ, т.е. зачастую вместо четких целей можно встретить формулировки «улучшить», «усовершенствовать», что не позволяет обосновать и тщательно просчитать все расходы еще на стадии подготовки программ;
- нечеткое или даже отсутствующее закрепление решений поставленных задач за конкретными исполнителями, под персональную ответственность.

Как результат – отсутствие единой системы стратегического планирования, взаимоувязанной с системой территориального и бюджетного планирования.

Проведенный анализ позволил определить направления совершенствования стратегического планирования субъекта РФ:

- внедрение и расширение использования инструмента государственных программ области для планирования деятельности органов исполнительной власти, бюджетного планирования и реализации социально-экономического развития области с учетом стратегических приоритетов инновационного развития экономики;
- стимулирование к расширению применения программных подходов на муниципальном уровне (в соответствии с Постановлением Правительства Саратовской области от 11.10.2013 г. № 546-П «О государственной программе Саратовской области “Развитие экономического потенциала и повышение инвестиционной привлекательности региона до 2020 года”», подпрограмма 1 «Стратегическое планирование и оперативное управление социально-экономическим развитием региона»).

Для эффективной реализации Федерального закона от 28.06.2014 г. № 172 «О стратегическом планировании в Российской Федерации», принятие которого и является совершенствованием стратегического планирования, необходимо:

- провести анализ действующих стратегий социально-экономического развития регионов с позиций взаимоувязанности стратегических целей, задач и приоритетов развития регионов с приоритетами государственной политики регионального развития;

- выработать единые методологические подходы, направленные на реализацию принципа согласованности документов стратегического и территориального планирования разных уровней власти;
- внедрить систему оценки качества документов стратегического планирования муниципальных образований;
- разработать методические рекомендации по обеспечению согласованности и сбалансированности документов стратегического планирования в регионе, включая механизм синхронизации документов стратегического планирования регионального и муниципального уровней. Принцип сбалансированности системы стратегического планирования означает согласованность и сбалансированность документов стратегического планирования по приоритетам, целям, задачам, мероприятиям, показателям, финансовым и иным ресурсам и срокам реализации [5];
- проводить регулярное обучение (в том числе на основе интерактивных форм) муниципальных и государственных служащих по тематике разработки и корректировки документов стратегического и территориального планирования;
- активизировать деятельность по вовлечению населения и всех заинтересованных сторон в процесс разработки, реализации, мониторинга и контроля документов стратегического планирования за счет широкого внедрения технологий форсайта и краудсорсинга;
- особое внимание уделить процессу институционализации стратегических решений, переводу стратегических приоритетов в программы действий, созданию механизмов реализации стратегий;
- обеспечить координацию действий участников стратегического планирования и мероприятий, предусмотренных документами стратегического планирования, по срокам их реализации, ожидаемым результатам и параметрам ресурсного обеспечения.

Повышению эффективности реализации стратегий могут способствовать геопорталы, веб-приложения, геоинформационные системы, отображающие схемы территориального планирования, генеральные планы, стратегии пространственного развития, инвестиционные проекты на территориях, обеспечивающие возможности обратной связи. Современные веб-инструменты и мобильные приложения, основанные на облачных технологиях, отображающие пространственные данные с обратной связью (прямой и косвенной), могут быть хорошим инструментом управления стратегиями, позволяя координировать усилия государства, населения и экспертов для улучшения качества жизни и экономического развития территорий.

Органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органы местного самоуправления в части обеспечения согласованности и сбалансированности документов стратегического планирования в регионе должны:

- стимулировать муниципальные образования разрабатывать документы стратегического планирования путем предоставления субсидий из регионального бюджета местным бюджетам;
- разработать методические рекомендации, включающие общие требования к документам стратегического планирования регионального и муниципального уровней, шаблоны стратегических документов, типовые порядки разработки, согласования, утверждения и изменения (корректировки) документов стратегического планирования муниципальных образований, план мероприятий по внедрению механизмов синхронизации документов стратегического планирования регионального и муниципального уровней;
- автоматизировать процессы бюджетного, стратегического и территориального планирования на всех уровнях на основе внедрения автоматизированных информационных систем.

Как показывает анализ, было очень многое сделано в 2015 г. в части реализации закона о стратегическом планировании в РФ, но еще очень многое предстоит осуществить. Существуют большие перспективы в развитии системы стратегического планирования в РФ, однако наличие на данный момент определенных проблем обуславливает необходимость разработки направлений совершенствования данной системы. В целях реализации стратегического планирования как основы эффективного государства требуют решения вопросы совершенствования правовых основ стратегического планирования, координации стратегического управления и бюджетной политики, а также внесения изменений в закон «О стратегическом планировании в Российской Федерации».

Список использованных источников:

1. Козлова О.Ю. Организационно-методические аспекты стратегического планирования социально-экономического развития региона // Наука и общество. Серия «Экономическая теория». 2011. № 3(3). С. 159–165.
2. Данилова С.Н., Ешану Н.В. Особенности разработки прогноза социально-экономического развития региона на примере Саратовской области // Региональное развитие. 2014. № 1. С. 9–13.
3. Тэйслина О.Г., Фомичёва О.Ю. Особенности разработки и реализации целевых программ развития региона (на примере Саратовской области) // Региональное развитие. 2014. № 2. С. 48–51.
4. Абрамова М.И. Механизм реализации стратегий субъектов Российской Федерации: практический аспект // Наука и практика. 2012. № 2 (8). С. 101–111.
5. Тэйслина О.Г. Сбалансированность как один из главных аспектов обеспечения устойчивого и пропорционального развития экономики региона // Экономические, институциональные и технологические проблемы повышения конкурентоспособности национальной экономики в условиях внешних вызовов: материалы междунар. науч.-практ. конф. Саратов: ССЭИ РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2015. С. 209–210.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПРОГРАММИРОВАНИЕ АПК РЕГИОНОВ

Агропромышленный комплекс – важнейшая составная часть экономики России, в рамках которой осуществляется производство жизненно необходимой для общества продукции и сосредоточен огромный экономический потенциал [5]. Особое место в структуре агропромышленного комплекса занимает сельское хозяйство, залогом успешного развития и преодоления всех имеющихся в настоящее время проблем которого является неизбежное вмешательство государства [6].

Государственное регулирование как сельского хозяйства, так и агропромышленного комплекса в целом осуществляется в различных формах, значительную роль среди которых, по мнению специалистов, играет применение программно-целевого подхода, в частности, разработка и реализация государственных программ на федеральном и региональном уровнях власти [6].

В целях оказания государственной поддержки в части реализации государственных программ регионов в аграрном секторе вышел ряд постановлений Правительства РФ об утверждении правил распределения и предоставления субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов РФ на поддержку начинающих фермеров, на развитие семейных животноводческих ферм, грантовую поддержку сельскохозяйственных потребительских кооперативов для развития материально-технической базы (далее – постановления Правительства РФ) [1–3].

Федеральное министерство сельского хозяйства направляет субъектам РФ извещение о проведении отбора региональных программ в письменной форме, а также размещает его на официальном сайте ведомства. В указанный в извещении срок субъект РФ представляет в Министерство сельского хозяйства РФ заявку (заполняется согласно требованиям соответствующего приказа), к которой прилагается утвержденная государственная программа по развитию сельского хозяйства региона.

Во исполнение постановлений Правительства РФ создана Комиссия Министерства сельского хозяйства РФ по отбору региональных программ субъектов РФ (прежнее название – Комиссия по отбору экономически значимых региональных программ развития сельского хозяйства субъектов РФ) [4]. Региональная программа считается отобранной, если она одновременно соответствует всем критериям отбора на дату заседания Комиссии, протокол которого в течение пяти рабочих дней размещается на официальном сайте федерального органа власти. В письменной форме результаты отбора региональных программ в течение 10 рабочих дней направляются в субъекты, после чего с отобранными регионами Министерство сельского хозяйства РФ заключает соглашение о предоставлении субсидии из федерального бюджета бюджету региона в целях софинансирования расходных обязательств, возникающих при выполнении тех или иных мероприятий (в соответствии с региональной программой).

15 января 2016 г. в Министерстве сельского хозяйства РФ состоялось очередное заседание Комиссии по отбору региональных программ субъектов РФ (для предоставления субсидий из федерального бюджета в 2016 г.), председателем которого являлся заместитель министра сельского хозяйства РФ Е.Ю. Астраханцева. В состав группы приглашенных участников вошли: главный аналитик некоммерческой организации «Российский союз предприятий молочной отрасли», исполнительный директор Национального союза производителей овощей, заместитель директора Департамента растениеводства Министерства сельского хозяйства РФ, заместитель директора Департамента права Министерства сельского хозяйства РФ, председатель совета Ассоциации крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных потребительских кооперативов (АККОР) и др.

По результатам заседания Комиссии отобрано 79 региональных программ субъектов РФ, содержащих мероприятия по поддержке начинающих фермеров, соответствующих критериям отбора региональных программ поддержки начинающих фермеров, утвержденным Постановлением Правительства РФ от 28 февраля 2012 г. № 166, Приказом Министерства сельского хозяйства РФ от 22 марта 2012 г. № 197; 74 региональные программы субъектов РФ, содержащие мероприятия по развитию семейных животноводческих ферм, соответствующие критериям отбора региональных программ развития семейных животноводческих ферм, утвержденным Постановлением Правительства РФ от 28 февраля 2012 г. № 165, Приказом Министерства сельского хозяйства РФ от 22 марта 2012 г. № 198; 42 региональные программы грантовой поддержки сельскохозяйственных потребительских кооперативов для развития материально-технической базы, соответствующие критериям отбора региональных программ по грантовой поддержке сельскохозяйственных потребительских кооперативов для развития материально-технической базы, утвержденным Постановлением Правительства РФ от 24 июня 2015 г. № 623, Приказом Министерства сельского хозяйства РФ от 14 июля 2015 г. № 300 [7].

Государственная программа Саратовской области «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Саратовской области на 2014–2020 годы» вошла в перечень региональных программ РФ, содержащих мероприятия и по поддержке начинающих фермеров, развитию семейных животноводческих ферм и грантовой поддержке сельскохозяйственных потребительских кооперативов для развития материально-технической базы на 2016 г., соответствующих критериям отбора.

Региональные программы поддержки начинающих фермеров, развития семейных животноводческих ферм, например, Республики Калмыкия, Еврейской автономной области признаны не прошедшими отбор в связи

с несоответствием указанных программ пункту 2.3 критериев отбора региональных программ в части неосвоения средств регионального бюджета в 2015 г.

Отбор региональных программ по развитию аграрного сектора проводится ежегодно в пределах средств, предусмотренных в федеральном бюджете на соответствующий финансовый год, выделяемых для софинансирования расходных обязательств субъектов РФ, возникающих в ходе реализации мероприятий государственных программ субъектов РФ в области развития сельского хозяйства региона.

Список использованных источников:

1. Постановление Правительства РФ от 28.02.2012 г. № 165 «Об утверждении правил предоставления и распределения субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектам РФ на развитие семейных животноводческих ферм».
2. Постановление Правительства РФ от 28.02.2012 г. № 166 «Об утверждении правил предоставления и распределения субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектам РФ на поддержку начинающих фермеров».
3. Постановление Правительства РФ от 24.06.2015 г. № 623 «Об утверждении правил предоставления и распределения субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектам РФ на грантовую поддержку сельскохозяйственных потребительских кооперативов для развития материально-технической базы».
4. Распоряжение Министерства сельского хозяйства РФ от 21.07.2015 г. № 64-р «О Комиссии Министерства сельского хозяйства РФ по отбору региональных программ субъектов РФ».
5. *Абрамова М.И.* Совокупный экономический потенциал национальной хозяйственной системы: проблемы, подходы // Наука и общество. Серия «Экономическая теория». 2012. № 6. С. 9–15.
6. Региональная экономика: учеб. пособие для студентов специальности 080103.65 «Национальная экономика» направления подготовки 080100.62 «Экономика» / под ред. С.А. Жданова, О.Г. Тэйслиной. Саратов, 2011.
7. Официальный сайт министерства сельского хозяйства Саратовской области. URL: <http://minagro.saratov.gov.ru>.

СОВРЕМЕННАЯ МУНИЦИПАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ: ПОДХОДЫ, КОНЦЕПЦИИ, МОДЕЛИ

*С.Н. Данилова,
кандидат экономических наук, доцент,
Саратовский социально-экономический институт (филиал)
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Местное самоуправление является необходимым и обязательным элементом системы публичной власти в современных странах. В современных условиях государство играет значительную, если не ведущую роль в развитии данного института. Целью государственной политики в области местного самоуправления в Российской Федерации является обеспечение дальнейшего развития местного самоуправления и повышения эффективности его деятельности как необходимых условий становления экономически и социально развитого демократического государства.

В целях обеспечения эффективного функционирования органов местного самоуправления в настоящее время продолжают приниматься нормативные правовые акты, направленные на реформирование системы местного самоуправления. Так, за время действия Федерального закона № 131-ФЗ [1] в него 118 раз вносились изменения. Только в 2014 г. было принято 14 федеральных законов, предусматривающих внесение изменений, в 2015 г. – 8 федеральных законов.

Наиболее значительные изменения связаны с принятием Федерального закона № 136-ФЗ [2], в соответствии с которым за субъектами РФ закреплены дополнительные права и полномочия:

- создание муниципальных образований нового вида – городских округов с внутригородским делением и внутригородских районов;
- перераспределение полномочий между органами местного самоуправления и органами государственной власти субъектов РФ;
- закрепление за сельскими поселениями дополнительного перечня вопросов местного значения;
- определение порядка формирования представительных органов муниципальных районов и городских округов с внутригородским делением;
- определение способа замещения должности главы муниципального образования, а также его полномочий.

В 2015 г. в области местного самоуправления произошли существенные изменения, связанные как с организационными, так и с территориальными его составляющими.

В 2014 г. увеличилось количество муниципальных образований (22 628) за счет образования новых субъектов Российской Федерации – Республики Крым (279 новых муниципальных образований, в том числе 11 городских округов, 14 муниципальных районов, 4 городских и 250 сельских поселений) и города федерального значения Севастополя (10 внутригородских муниципальных образований). На 1 октября 2015 г. в 85 субъектах Российской Федерации функционировало уже 22 832 муниципальных образования. Максимальная численность муниципальных образований – в Республике Татарстан (956) и Республике Башкортостан (895), минимальная – в Магаданской области (9), Севастополе (10), Сахалинской области и Ненецком автономном округе (21).

В 2015 г. произведено 196 изменений территориальной организации местного самоуправления. Из 177 преобразований: 22 случая образования новых городских округов (Московская, Магаданская, Нижегородская, Оренбургская области, Чукотский автономный округ), 140 объединений, 10 разделений, 3 случая преобразования сельского поселения в городское и городского в сельское.

Федеральный закон № 136-ФЗ предусмотрел возможность создания законами субъектов РФ двух новых видов муниципальных образований – городских округов с внутригородским делением и внутригородских районов. Указанная модель полностью реализована в городском округе Челябинске, в котором в 2014 г. созданы 7 внутригородских районов и проведены выборы в органы местного самоуправления. Вступили в силу законодательные акты Самарской области и Республики Дагестан об организации местного самоуправления в городских округах с внутригородским делением Самаре (9 внутригородских районов) и Махачкале (3 внутригородских района), выборы в органы местного самоуправления вновь образованных внутригородских районов проведены в сентябре 2015 г. Новые муниципальные образования появились также в Ростовской и Рязанской областях.

Как мы уже отметили, закон № 136-ФЗ предоставил субъектам РФ право осуществлять перераспределение полномочий между органами местного самоуправления и органами государственной власти субъекта РФ (за исключением ряда полномочий органов местного самоуправления, обеспечивающих конституционный принцип самостоятельности муниципальных образований). Указанным правом в 2014–2015 гг. воспользовались

28 субъектов РФ. Так, в Приволжском федеральном округе 6 регионов приняли соответствующие законы, причем наиболее часто перераспределяемыми являются полномочия органов местного самоуправления по распоряжению земельными участками, государственная собственность на которые не разграничена (Республика Мордовия, Удмуртская Республика, Пермский край, Самарская и Ульяновская области), а также полномочия в сфере градостроительной деятельности, в том числе по утверждению документов территориального планирования, правил землепользования и застройки и т.п. (Удмуртская Республика, Нижегородская, Самарская и Ульяновская области). Также перераспределялись полномочия по сбору, вывозу, утилизации и переработке бытовых и промышленных отходов (Нижегородская область) и в сфере рекламы (Самарская область).

Так как органы местного самоуправления в большинстве сельских поселений не смогли эффективно решать многие вопросы местного значения в связи с отсутствием у них необходимых финансовых, материальных и кадровых ресурсов, то в соответствии с Федеральным законом № 136-ФЗ изменился перечень вопросов местного значения, закреплённых за сельскими поселениями: из 39 вопросов, предусмотренных частью 1 статьи 14, осталось 13 (пункты 1–3, 9, 10, 12, 14, 17, 19, 21, 28, 30, 33). В то же время субъектам Федерации предоставили право закреплять за сельскими поселениями дополнительные вопросы из числа предусмотренных частью 1 статьи 14 Федерального закона № 131-ФЗ. Таким образом, с 2015 г. на уровень муниципального района перешли наиболее затратные вопросы местного значения сельского поселения: дорожная деятельность, организация электро-, тепло-, газо- и водоснабжения населения, водоотведения, снабжения населения топливом, обеспечение жильём нуждающихся в жилых помещениях малоимущих граждан, организация строительства и содержания муниципального жилищного фонда, транспортного обслуживания населения, сбора и вывоза бытовых отходов и др.

Решение о трехкратном сокращении базового перечня вопросов местного значения для сельских поселений направлено на укрепление местного самоуправления и улучшение качества предоставления муниципальных услуг на селе и должно обеспечить согласованность реальных возможностей органов местного самоуправления решать возложенные на данный уровень власти задачи. Отметим, что подход региональных властей к вопросу о распределении полномочий между районами и сельскими поселениями неодинаков. Так, в 2015 г. в 60 субъектах РФ приняты законы о закреплении за сельскими поселениями от 3 (Брянская, Кемеровская, Псковская области) до 26 (Мурманская область, Башкортостан, Марий Эл, Пермский край, Нижегородская, Оренбургская области и др.) дополнительных вопросов местного значения.

Субъекты РФ, как прежде, активно используют возможность наделения органов местного самоуправления отдельными государственными полномочиями. Наиболее часто в числе делегируемых органам местного самоуправления оказываются полномочия в сфере опеки и попечительства, полномочия по созданию и обеспечению деятельности административных комиссий, комиссий по делам несовершеннолетних и защите их прав, по профилактике безнадзорности несовершеннолетних, по отлову и содержанию безнадзорных домашних животных, а также делегируемые муниципальным районам полномочия по предоставлению дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности поселений. Несколько реже передаются органам местного самоуправления полномочия в сфере жилищно-коммунального хозяйства (включая регулирование тарифов на услуги организаций коммунального хозяйства), здравоохранения, социальной защиты и транспортного обслуживания населения, поддержки сельскохозяйственного производства.

Для обеспечения возможности учета особенностей организации структуры органов местного самоуправления в разных регионах России и оптимизации организационных моделей местного самоуправления применительно к региональным и местным условиям, законом № 136-ФЗ предоставлена возможность субъектам РФ определять своими законами способы формирования представительных органов муниципальных районов, городских округов с внутригородским делением, а также способы избрания глав муниципальных образований.

Так, на 1 января 2015 г. региональными законами закреплено, что 20,6% глав муниципальных образований возглавляют местную администрацию, 25,1% – представительный орган, 54,3% – совмещают эти полномочия в сельских поселениях. Из 1808 муниципальных районов РФ система делегирования (из глав и депутатов поселений) используется в 658 районах, муниципальные выборы в 1150.

Отметим, что в большинстве субъектов РФ принятые законы о порядке формирования представительных органов муниципальных районов и городских округов с внутригородским делением, а также способах избрания глав муниципальных образований устанавливают императивные варианты, которые не позволяют учитывать особенности муниципальных образований. Например, в законе Саратовской области № 109-ЗСО от 30 сентября 2014 г. «О порядке избрания глав муниципальных образований в Саратовской области» предусмотрено, что во всех муниципальных образованиях региона глава избирается из состава депутатов и возглавляет представительный орган (в сельских поселениях совмещает функции председателя представительного органа и главы администрации). В уставы муниципальных образований были внесены соответствующие изменения. Однако после принятия Федерального закона от 3 февраля 2015 г. № 8-ФЗ, в котором было расширено число возможных способов избрания глав муниципальных образований, а также вариантов исполнения ими полномочий главы местной администрации, в указанный закон № 109-ЗСО были сделаны изменения, согласно которым новые главы муниципальных образований будут избираться представительным органом муниципального образования из числа кандидатов, представленных конкурсной комиссией по результатам конкурса, и возглавляют местную администрацию. В уставы муниципальных образований Саратовской области вновь вносили изменения. Считаем, что такое частое изменение норм законодательства не может позитивно сказаться на стабильном развитии местного самоуправления. К сожалению, приходится констатировать, что названные изменения не являются последними. Причиной тому является постановление Конституционного суда от 1 декабря 2015 г.

№ 30-П, согласно которому допускается возможность установления законами субъектов РФ как альтернативных, так и единственно возможного варианта порядка формирования представительных органов муниципальных районов, городских округов с внутригородским делением, порядка избрания и места в структуре органов местного самоуправления глав муниципальных образований, а также тех городских поселений, которые по степени концентрации возложенных на них публичных функций и задач, по своему характеру имеющих государственное значение, сопоставимы с городскими округами. Для поселенческого же уровня должны быть предусмотрены альтернативные способы избрания глав администрации с учетом обоснованных критериев.

Еще одной тенденцией в изменении организационных основ местного самоуправления продолжает оставаться норма третьего абзаца части 2 статьи 34 Федерального закона № 131-ФЗ, предусматривающая возможность возложение на администрацию муниципальных районов всех полномочий администрации поселения, являющегося административным центром муниципального района (с упразднением администраций таких поселений). Такая норма направлена на оптимизацию системы муниципального управления в муниципальных образованиях и сокращение расходов поселенческих и районных бюджетов на содержание органов местного самоуправления.

Так, в Приволжском федеральном округе «объединенные администрации», совмещающие функции исполнительно-распорядительных органов муниципальных районов и их административных центров, созданы в 46 муниципальных районах в пяти регионах округа (10% от общего количества): Пермском крае (2 муниципальных района), Кировской и Самарской областях (по 1), Саратовской (23) и Ульяновской областях (19).

В то же время возникает правовая неопределенность, связанная с исполнением муниципальным районом отдельных государственных полномочий, переданных в таких поселениях. Не урегулированы также вопросы управления имуществом и финансами поселения, централизация доходов бюджета этого поселения в бюджете муниципального района не предусматривается.

Так, согласно пункту 5 статьи 15 Федерального закона № 131-ФЗ местная администрация муниципального района осуществляет полномочия местной администрации поселения, являющегося административным центром муниципального района, за счет собственных доходов и источников финансирования дефицита бюджета муниципального района. Вместе с тем статья 142.5 Бюджетного кодекса РФ устанавливает возможность перечисления межбюджетных трансфертов из бюджетов поселений бюджетам муниципальных районов, в том числе фактически и на исполнение расходных обязательств муниципального района, связанных с осуществлением администрациями муниципального района полномочий администрации поселения.

Федеральным законом от 28.03.1998 г. № 53-ФЗ «О воинской обязанности и военной службе» полномочия Российской Федерации на осуществление воинского учета на территориях, на которых отсутствуют структурные подразделения военных комиссариатов, передаются органам местного самоуправления только поселений. Субвенции из федерального бюджета предоставляются органам местного самоуправления поселений. Из вышеизложенного следует, что органы местного самоуправления муниципального района, на которые возложено исполнение полномочий администрации поселения, не имеют права осуществлять переданные государственные полномочия по первичному воинскому учету.

Федеральным законом от 9 декабря 2014 г. № 473-ФЗ было предусмотрено формирование территорий опережающего экономического развития [3], где согласно ст. 82.3 закона 131-ФЗ местное самоуправление должно осуществляться с особенностями. Первый опыт по созданию территорий опережающего социально-экономического развития был проведен в субъектах Федерации Дальнего Востока. В 2015 г. в целях опережающего социально-экономического развития, привлечения инвестиций в создание новых и модернизацию имеющихся производственных предприятий были созданы 9 таких территорий в Дальневосточном федеральном округе: «Камчатка», «Белогорск», «Приамурская», «Индустриальный парк», «Кангалассы», «Михайловский», «Беринговский», «Комсомольск», «Хабаровск», «Надеждинская».

Кроме того, в последнее время активно обсуждается вопрос о создании территорий опережающего социально-экономического развития в монопрофильных муниципальных образованиях (моногородах) с наиболее сложным социально-экономическим положением. Такая мера нацелена на содействие развитию моногородов путем привлечения в них инвестиций и создание новых рабочих мест, не связанных с деятельностью градообразующих организаций, формирование условий для отнесения моногородов к моногородам со стабильной социально-экономической ситуацией, повышение конкурентоспособности муниципальных образований [4].

Список использованных источников:

1. Федеральный закон от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».
2. Федеральный закон от 27.05.2014 г. № 136-ФЗ «О внесении изменений в статью 26.3 Федерального закона «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» и Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».
3. Тэйслина О.Г. К вопросу о перспективных направлениях государственной региональной политики в РФ // Социально-экономические тенденции развития мировых и российских рынков: теория и практика: материалы междунар. науч.-практ. конф. Саратов: ССЭИ РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2015. С. 31–34.
4. Данилова С.Н. К вопросу о повышении конкурентоспособности муниципального образования // Социально-экономические тенденции развития мировых и российских рынков: теория и практика: материалы междунар. науч.-практ. конф. Саратов: ССЭИ РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2015. С. 38–41.

ФИНАНСОВАЯ ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Одним из основных условий развития местного самоуправления является создание прочной финансовой базы, которая складывается из налоговых и неналоговых поступлений. При этом, как показывает практика, наиболее проблемным вопросом деятельности органов местного самоуправления является низкий уровень самостоятельности бюджетов.

Реальное местное самоуправление невозможно без самодостаточности территорий, которая во многом должна обуславливаться способностью решать возникающие проблемы собственными силами, т.е. умение максимально эффективно использовать имеющиеся и находить недостающие ресурсы. В настоящее время финансовое обеспечение органов местного самоуправления недостаточно для полноценного решения вопросов местного значения. В то же время отсутствует четкая методика расчетов «стоимости» каждого полномочия как на уровне поселений, так и муниципального района.

Для большинства муниципальных образований характерна ситуация, при которой достаточно низкий уровень собственных средств в местном бюджете лишает территорию определенной самостоятельности в решении вопросов местного значения. Такое положение приводит к необходимости выделения значительных объемов финансовой помощи из других уровней бюджетной системы, что в условиях сложившейся кризисной социально-экономической ситуации в стране, не только значительно усложняет укрепление такого института публичной власти, как местное самоуправление, и негативно сказывается на развитии российских муниципалитетов, но и лишает их инструментов, необходимых для повышения конкурентоспособности [1].

Реализация государственной политики в области развития местного самоуправления в Российской Федерации требует комплексного подхода к решению поставленных задач, поэтапного их выполнения, а также определения приоритетных направлений на соответствующем этапе реализации государственной политики. Как мы уже отметили, самодостаточность органов местного самоуправления возможна лишь в случае наличия необходимых финансово-экономических ресурсов, которые должны быть сопоставимы с теми функциями и полномочиями, которые законодательно закреплены за соответствующими видами муниципальных образований.

Согласно данным официальной отчетности собственные доходы бюджетов, которые выступают финансовым инструментом решения вопросов местного значения, сократились в 2014 г. по сравнению с предыдущим годом на 137,8 млрд руб., или на 5,6%, в связи с уменьшением налоговых доходов и объемов межбюджетных трансфертов из бюджетов других уровней бюджетной системы и составили 2 305,2 млрд руб.

Распределение муниципальных образований в зависимости от собственных доходов местных бюджетов показывает, что наименее обеспеченными остаются бюджеты городских и сельских поселений (0,8% в общей доле собственных доходов). При этом общая доля поселений (городских и сельских) в количественном соотношении составляет в 88,6%. Рост объемов собственных доходов местных бюджетов по сравнению с 2013 г. наблюдался в 17 субъектах РФ, в 66 субъектах Российской Федерации произошло снижение.

Уменьшение связано с перераспределением нормативов отчислений от налога на доходы физических лиц между бюджетами субъектов РФ и муниципальных образований (70 и 30% вместо ранее установленного распределения нормативов 60 и 40%) в связи с передачей с местного на региональный уровень полномочий по финансовому обеспечению образовательного процесса в сфере дошкольного образования, а также с сокращением объемов дотаций и субсидий в связи со сложившейся и геополитической ситуацией в мире и социально-экономической ситуацией в стране в частности. Вместе с тем органы местного самоуправления городских округов и муниципальных районов продолжали выполнять в 2014 г. указанное полномочие за счет переданных им субвенций из бюджетов субъектов Российской Федерации. Собственные доходы поселений в 2014 г. по сравнению с аналогичным периодом 2013 г. увеличились на 5%, или на 17,2 млрд руб. Основным фактором стал рост налоговых и неналоговых доходов на 19,0% (29,5 млрд руб.). Положительные темпы роста собственных доходов местных бюджетов отмечаются в 17 субъектах, из них лидерами являются Сахалинская область (70,7%), г. Москва (38,5%) и Ингушетия (25,4%).

Собственные доходы муниципальных образований разных видов в 2014 г. распределились следующим образом:

- 50,1%, или 1154,9 млрд руб., получили бюджеты городских округов и внутригородских муниципальных образований городов федерального значения;
- в бюджеты муниципальных районов поступило 34,1%, или 787,1 млрд руб.;
- 363,2 млрд руб. (15,8%) получили бюджеты поселений.

Необходимо отметить, что по сравнению с 2013 г. доля собственных доходов поселений в объеме доходов муниципальных образований выросла на 1,6%, а доля муниципальных районов – уменьшилась на 1,4%. Анализируемое распределение является результатом сбалансированного перераспределения собственных доходов между городскими округами и муниципальными районами с поселениями.

Если рассматривать структуру собственных доходов местных бюджетов в 2014 г., то налоговые и неналоговые доходы составляют 55,1% (1270,7 млрд руб.), межбюджетные трансферты (без учета субвенций) – 44,9%

(1034,5 млрд руб.) соответственно. При этом налоговые доходы местных бюджетов выполнены в 2014 г. на сумму 969,3 млрд руб., с ростом к первоначальному плану поступлений на 4,6%, или 42,3 млрд руб. В структуре собственных доходов местных бюджетов в среднем по России налоговые доходы занимают 42,0%.

Анализ налоговых поступлений показал, что основным бюджетообразующим налогом для местных бюджетов продолжает оставаться налог на доходы физических лиц, удельный вес которого в налоговых доходах местных бюджетов в 2015 г. составит 62% (в 2014 г. – 63%). Как показывает анализ, основную долю неналоговых доходов муниципальных образований составляют доходы от использования имущества, находящегося в муниципальной собственности.

Приходится констатировать, что в 2014 г. в целом местные бюджеты исполнены с дефицитом. Объем расходов превысил объем поступивших доходов местных бюджетов на 54,7 млрд руб. при запланированном дефиците 205,9 млрд руб. (по состоянию на 1 января 2014 г. расходы местных бюджетов превысили доходы на 42,2 млрд руб.).

По данным статистических органов субъектов Российской Федерации, в общем количестве муниципальных образований, утвердивших местные бюджеты в 2014 г., 42,8% исполнены с дефицитом, 55,5% – с профицитом, бюджеты 1,7% муниципальных образований сбалансированы. Причем данный перевес профицитных бюджетов муниципальных образований является следствием значительных объемов межбюджетных трансфертов. В связи усложняющейся социально-экономической ситуации в России все более остро встает вопрос сбалансированности бюджетной системы. Очевидно, что под действием санкций и внешнеполитических воздействий доходная часть федерального бюджета будет неуклонно снижаться, что, в свою очередь, не может не отразиться на таком институте публичной власти, как местное самоуправление.

Поэтому движение к финансовой самостоятельности местного самоуправления является центральным направлением реализации региональной и муниципальной политики государства [2]. В этой связи стратегическим ориентиром должно стать замещение в бюджетах муниципальных образований с относительно высоким уровнем социально-экономического развития финансовой помощи федерального и регионального бюджетов поступлениями от собственных доходных источников.

Список использованных источников:

1. Данилова С.Н. К вопросу о повышении конкурентоспособности муниципального образования // Социально-экономические тенденции развития мировых и российских рынков: теория и практика: материалы междунар. науч.-практ. конф. Саратов: ССЭИ РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2015. С. 38–41.

2. Тэйслина О.Г. К вопросу о перспективных направлениях государственной региональной политики в РФ // Социально-экономические тенденции развития мировых и российских рынков: теория и практика: материалы междунар. науч.-практ. конф. Саратов: ССЭИ РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2015. С. 31–34.

О.Ю. Козлова,

кандидат экономических наук, доцент,

Саратовский социально-экономический институт (филиал)

РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫМ ИМУЩЕСТВОМ

Стратегически важно управлять муниципальным имуществом так, чтобы обеспечить наиболее рациональное использование имущественных объектов в интересах населения муниципального образования, что, в свою очередь, позволит увеличить доходы бюджета и будет способствовать росту качества жизни местного населения. Максимальная отдача от муниципальных имущественных активов позволяет решать текущие задачи социально-экономического развития территории, планировать целевые показатели экономического развития муниципального образования в будущем. В связи с этим управление муниципальным имуществом направлено на социально-экономическое развитие муниципального образования и представляет одну из важнейших функций органов местного самоуправления. Для того чтобы добиться подобного управления на практике, необходимо использовать комплексный подход к управлению с использованием взаимоувязанной совокупности нормативно-правовых, организационных и экономических инструментов [8, с. 32]. Однако этому препятствует ряд проблем: во-первых, отсутствие целевого назначения того или иного объекта муниципального имущества: обременение избыточными объектами, издержки от их содержания, а также упущенная выгода от их использования (источник коррупционных рисков) [2, с. 131]; отсутствие однозначно определенных целей управления муниципальным имуществом; несоответствие краткосрочных и долгосрочных целей управления объектами целям муниципалитета в отношении соответствующих объектов. Для решения вышеуказанных проблем необходимо определение целевой функции и закрепление ее нормативными документами, а также стратегическое развитие имущественных объектов, их вовлечение в коммерческий оборот, привлечение инвестиций. Например, сохранять или не сохранять имущество в муниципальной собственности – это целевая функция, которая должна быть присвоена каждому объекту и отражена в единой системе учета и управления муниципальным имуществом.

Во-вторых, приватизация в настоящее время не ориентирована на привлечение инвестиций в развитие отчуждаемого муниципального имущества, поскольку продаются объекты недвижимости, а не бизнес, отсут-

ствуется разумный баланс между скоростью отчуждения и оптимальной стоимостью, процесс приватизации остается непрозрачным как для участников, так и для местного сообщества. В рамках решения идентифицированной проблемы целесообразно осуществить трансформацию целей приватизации и изменение алгоритмов приватизации, обеспечение прозрачности, повышение финансовой отдачи от сделок, использование инфраструктуры многофункциональных центров при проведении приватизационных сделок, реформирование системы продаж, электронные торги, предпродажная подготовка [9, с. 75]. Приватизация муниципального имущества должна рассматриваться при этом как важный многофункциональный инструмент привлечения инвестиций в развитие и модернизацию муниципальных предприятий, создание новых рабочих мест, развития конкуренции и рынков путем сокращения доли вмешательства муниципалитета в экономику, а также вовлечения муниципального имущества в хозяйственный оборот.

В-третьих, следствием неэффективного управления муниципальным имуществом является предбанкротное состояние существенной части муниципальных унитарных предприятий, отсутствие зарегистрированных прав на существенную часть объектов муниципального имущества, в том числе земельных участков, критическое недофинансирование объектов казны, избыточность казны. В рамках решения выявленной проблемы целесообразно изменение механизмов управления, в частности определение целевых функций каждого актива, персональной ответственности за результат, введение механизмов контроля и мониторинга.

В-четвертых, имеются системные проблемы управления персоналом и процессами [5, с. 107], система управления персоналом не нацелена на достижение результата, что обусловлено, в свою очередь, низкой привлекательностью работы для квалифицированных специалистов, фиксированными низкими зарплатами, отсутствием системы мотивации за достижения, значительной коррупциогенностью незадокументированных и непрозрачных процессов, размытостью ответственности за принимаемые решения. Важно для решения данной проблемы осуществить перезапуск организационной структуры, механизмов управления, контроля и мотивации, внедрить программы обучения кадров, повышения производительности труда и повышения уровня мотивации персонала.

Обобщенные результаты исследования обозначенных проблем управления муниципальным имуществом и пути их решения можно представить в виде модели управления муниципальным имуществом, включающей такие направления совершенствования изучаемого феномена, как совершенствование организационных механизмов управления муниципальным имуществом, информационно-аналитическое обеспечение совершенствования управления муниципальным имуществом, совершенствование управленческой деятельности в сфере управления муниципальным имуществом, организационно-процессуальное обеспечение управления муниципальным имуществом, основанное на применении программно-целевого метода [7, с. 48].

Немаловажным для реализации функции планирования является изучение хозяйственной деятельности объектов имущественной части муниципальной казны, находящихся в арендном пользовании. Это необходимо для выявления тенденций хозяйственного состояния объектов и состояния договорных отношений.

Второй исследованной нами функцией является контроль. Контроль в его широком смысле подразумевает под собой процесс обеспечения достижения субъектом своих целей и определяется как явление, носящее не локальный, а глобальный характер. Контроль распределен в рамках управленческой деятельности и выступает неотъемлемым компонентом всех действий и функций управления. Он позволяет определить, достигнута ли цель таких действий, и тем самым позволяет осуществить переход к последующим шагам, связывая все звенья цепи управления в единое целое. Отсюда очевидна высокая значимость контрольной функции. Нами было установлено, что функция контроля за деятельностью по управлению муниципальным имуществом по объекту контроля делится на правовой и финансовый контроль.

Правовой контроль предполагает: проведение правовой экспертизы документов по вопросам приватизации, собственности и распоряжения муниципальным имуществом; проверку на соответствие требованиям законодательства проектов договоров, соглашений и иных документов по управлению муниципальным имуществом; анализ правоприменительной практики по вопросам приватизации, собственности и распоряжения муниципальным имуществом.

Финансовый контроль предусматривает целый комплекс мероприятий аналитического и практического характера по выявлению нарушений в выполнении арендных обязательств, использовании объектов не по назначению и предотвращению этих нарушений в будущем. К таким мероприятиям можно отнести контроль над сроками прекращения действия договоров аренды и сроками изменения арендной платы, исходя из условий договора; выявление нарушений по оплате аренды и соблюдению договорных обязательств; определение границ арендуемых площадей; обследование помещений и составление актов их приема-передачи [4, с. 153].

Система контроля за использованием муниципального имущества должна включать контроль использования имущества предприятий и учреждений, контроль использования иного имущества, переданного в пользование третьим лицам, а также земельный контроль.

Анализ функционального содержания управления имуществом муниципального образования показал, что в настоящее время имеются объективные предпосылки для создания развитого информационно-аналитического обеспечения системы управления муниципальным имуществом, которое включает информационную часть, решающую задачи сбора необходимой первичной информации, и аналитическую часть, позволяющую анализировать реальное состояние управляемых объектов путем обработки исходной информации с помощью соответствующего комплекса методик и вырабатывать проекты управленческих решений в соответствии с поставленными целями. В связи с этим целесообразным представляется организационное оформление информационно-аналитического обеспечения управления муниципальным имуществом посредством создания отдела

экспертно-аналитической работы в структуре комитета по управлению имуществом муниципального образования. Содержание работы вновь создаваемого отдела предполагается построить на следующих операциях:

- проверка на соответствие требованиям законодательства проектов договоров, соглашений и иных документов, регламентирующих управление муниципальным имуществом;
- проведение правовой экспертизы документов по вопросам собственности, приватизации и управления муниципальным имуществом;
- анализ организации управления муниципальным имуществом по всем уровням и направлениям, разработка предложений по совершенствованию системы управления распоряжения муниципальным имуществом;
- разработка документов стратегического планирования социально-экономического развития, в части воспроизводства объектов муниципального имущества.

Большинство этих мероприятий уже прописаны в положениях о соответствующих отделах и отчасти осуществляются. Это касается, прежде всего, правовых вопросов. Принципиально новым в нашем предложении по совершенствованию системы управления муниципальным имуществом является включение организационно-правового и экономического анализа в общий комплекс мероприятий по управлению муниципальным имуществом:

- в экономический анализ финансово-хозяйственного состояния всех имущественных объектов;
- анализ состояния рынков инвестиций, недвижимости;
- разработку мероприятий по поиску и привлечению инвестиций;
- разработку программ хозяйственного развития предприятий, антикризисного управления;
- составление перспективных планов управления муниципальным имуществом;
- отслеживание результатов выполнения плана (финансовый контроль).

Возможности программного обеспечения на муниципальном уровне пока ограничиваются в основном выполнением таких функций, как ведение реестра предприятий, относящихся к муниципальной собственности, формирование отчетности по ходу процесса приватизации и другие.

Для реализации информационно-аналитического фактора в системе управления муниципальным имуществом должен быть собран более подробный комплекс информационных материалов, включающий [6, с. 29]:

- базу сведений об арендаторах, банковских реквизитах арендаторов и другой информации, необходимой для заключения договоров аренды муниципального имущества, определения сроков аренды и целевого использования земельных участков;
- учет свободных нежилых помещений муниципальной собственности, определение технического состояния помещений, возможности их дальнейшей эксплуатации;
- результаты анализа экономического и финансового положения муниципальных предприятий;
- данные о финансово-хозяйственной деятельности обществ, соучредителями которых является администрация муниципального образования.

Совершенствование управления муниципальным имуществом в рамках реализации информационно-аналитического обеспечения совершенствования управления муниципальным имуществом представляется целесообразным благодаря разработке и внедрению в процесс управления системы мониторинга.

Система мониторинга является элементом обеспечения системы управления муниципальным имуществом и способна выполнять следующие функции:

- оценку и контроль рациональности использования муниципального имущества;
- корректировку функционально-целевых нормативов и целевых показателей использования муниципального имущества;
- информационно-аналитическое обеспечение управленческой деятельности органов власти;
- разработку мероприятий, направленных на повышение рациональности использования муниципального имущества;
- обеспечение взаимодействия органов исполнительной власти с частным сектором.

Как и любой другой элемент системы управления, систему мониторинга необходимо связать с общей системой прогнозирования, планирования и реализации в документах стратегического планирования социально-экономического развития муниципального образования. Только взаимодействие всех формирующих элементов комплексного развития позволяет правильно определить целевые установки, функционально-целевые нормативы, целевые показатели использования объектов имущественного комплекса и с их помощью достичь главной цели системы управления муниципальным имуществом.

Реализация информационно-аналитического обеспечения управления муниципальным имуществом требует закрепления соответствующих полномочий:

- организация работы по проведению оценки и проведение экспертизы результатов оценки стоимости имущества, находящегося в муниципальной собственности;
- осуществление учета и контроля за поступлением денежных средств от приватизации и аренды муниципального имущества;
- проведение документальных ревизий и иных проверок деятельности муниципальных предприятий и учреждений, а также иных юридических лиц в части контроля за использованием по назначению и сохранностью муниципальных имущественных объектов;
- принятие решения о проведении аудиторских проверок муниципальных унитарных предприятий, утверждение аудиторов и определение размера оплаты их услуг;
- определение порядка составления, утверждения и установления показателей планов финансово-хозяйственной деятельности муниципальных унитарных предприятий;

- обеспечение полного представления отчётности руководителями муниципальных унитарных предприятий и муниципальных учреждений, контроль их деятельности;
- подготовка прогноза поступлений в бюджет средств от приватизации и использования имущества, отнесенного к муниципальной собственности.

Следующее направление совершенствования основ управления муниципальным имуществом связано с общим совершенствованием управленческой деятельности, основанном на применении концепции добросовестного руководства в управлении муниципальным имуществом. В рамках данной концепции необходимо установление порядка принятия управленческих решений при невыполнении программы (плана, бизнес-плана). В частности, при обосновании невозможности достижения цели, выполнения заданных установок могут приниматься решения о реорганизации, ликвидации предприятия, учреждения, о приватизации муниципального имущества [3, с. 25]. Данные меры обеспечат верный подход к исправлению сложившейся ситуации.

В результате в течение определённого времени стала бы возможна постепенная и полная замена неудовлетворительно работающих руководителей предприятий «новыми», с которыми были бы заключены новые договоры. С некоторыми (возможно, с большинством) – ввиду накопленного данными работниками опыта – достаточно перезаключить контракты, не меняя при этом руководителей персонально.

Применяя данную концепцию к управлению муниципальным имуществом, можно представить комплексную систему мер по его совершенствованию:

- внедрение средств обеспечения прозрачности руководства, включающее разработку эффективных механизмов заключения договоров, муниципальных контрактов [2, с. 131], соблюдение прозрачности соглашений между муниципалитетом и участником тендера с изложением прав и обязанностей, в том числе в плане проведения регулярного надзора за выполнением обязательств.

Совершенствование развития форм муниципально-частного партнерства в управлении муниципальным имуществом будет способствовать повышению эффективности управления в данной сфере. Нередко продажа собственного имущества муниципального образования для решения текущих проблем нецелесообразна, поскольку тем самым долгосрочные потенциальные источники доходов превращаются в краткосрочные. Поэтому не случайно аренда имущественных комплексов и земельных участков становится ведущей формой управления муниципальным имуществом в развитых муниципальных образованиях. Аренда является промежуточной фазой процесса формирования частной собственности на средства производства. При ней не происходит смены собственника, однако создаются условия для возмездного использования муниципального имущества. Арендный договор должен отражать баланс экономических интересов арендодателя и арендатора, причем эти интересы заведомо не ограничиваются получением арендодателем денежного дохода от аренды и арендатором – прибыли от использования ее объекта. Как представитель субъекта муниципального имущества, арендодатель обязан исходить из необходимости перспективного в хозяйственном и социальном смысле использования арендуемого объекта на благо муниципального образования и граждан.

Главное требование в отношении сдачи в аренду строения местным сообществом состоит в том, что эти процедуры должны соответствовать рыночным условиям (аукцион, конкурс, а также требование обеспечения рыночной продажной цены, арендной платы) [1, с. 31]. Кроме того, в некоторых зонах муниципального образования, требующих поощрения, создания или расширения экономической деятельности по предметам ведения местного самоуправления (например, в сфере благоустройства территории), местные сообщества могут предоставлять скидки с рыночной цены продажи или сдачи в аренду недвижимости, например, в размере до 25% от продажной цены или стоимости аренды строений.

Совершенствование муниципальной политики в части аренды имущества целесообразно направить на преимущественное пользование объектами недвижимости муниципальной собственности на основе арендных отношений, поскольку подобная политика служит надежным источником для местного бюджета и инструментом влияния на многие виды предпринимательской деятельности, постепенное повышение размеров арендных платежей, позволяющее получать дополнительные финансовые средства, приведение в соответствие размеров имущественных платежей и рыночной стоимости объектов, что повысит социальную справедливость системы налогообложения имущества, использование объектов недвижимости и в первую очередь ценных имущественных объектов в качестве средства привлечения инвестиций для выполнения муниципальных программ.

В связи с дальнейшей оптимизацией муниципального имущества в целом и его казенной составляющей в частности количество имущественных объектов в перспективе будет сокращаться. Следовательно, у задачи увеличения доходов бюджета от аренды муниципального имущества вероятней всего нет экстенсивного решения. Соответственно, единственным путем увеличения суммы арендных платежей является оптимизация размеров арендной платы. Однако это может привести к росту издержек арендатора, росту стоимости произведенной продукции, понижению уровня жизни населения муниципального образования.

При рыночном формировании размера арендной платы издержки, необходимые для приведения имущества в соответствие с целями его использования, будут обязательно учтены арендатором при назначении цены аренды; в свою очередь, попытки силами муниципалитета повысить качественные характеристики имущества будут неэффективны по определению, ведь инвестиции публичных образований в коммерческую недвижимость всегда менее действенны, нежели инвестиции предпринимателей.

Девелопером развития экономики муниципального образования может стать концессия муниципального имущества. Целью введения механизма концессионных соглашений является создание условий для привлечения инвестиций для реконструкции, модернизации существующего или создания нового муниципального имущества, имеющего большое общественное и социально-экономическое значение.

Таким образом, развитие муниципального образования во многом определяется наличием грамотно определенной цели и хорошо проработанной системы мер по рациональному использованию муниципального имущества в целях устойчивого развития муниципального образования и удовлетворения потребностей местного населения.

Список использованных источников:

1. Данилова С.Н. К вопросу о необходимости разработки и реализации государственных программ поддержки местного самоуправления // Наука и общество. Специальный выпуск. 2013. № 2 (11). С. 29–31.
2. Данилова С.Н. Совершенствование системы муниципального заказа // Наука и общество. Серия «Экономическая теория». 2011. № 3 (3). С. 129–134.
3. Козельская И.Н. Формирование инновационной модели развития российской экономики // Социально-экономические тенденции развития мировых и российских рынков: теория и практика: материалы междунар. науч.-практ. конф. Саратов: ССЭИ РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2015. С. 25–27.
4. Козлова Е.В. Совершенствование инструментария планирования и контроля на предприятии // Наука и общество. Серия «Экономическая теория». 2011. № 3 (3). С. 152–158.
5. Наумов С.Ю., Масленникова Е.В., Подсумкова А.А. и др. Система государственного управления: учеб. пособие. М., 2010.
6. Петров А.М. Инновационная составляющая устойчивого социально-экономического развития страны // Социально-экономические тенденции развития мировых и российских рынков: теория и практика: материалы междунар. науч.-практ. конф. Саратов: ССЭИ РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2015. С. 29–31.
7. Тэйслина О.Г., Фомичёва О.Ю. Особенности разработки и реализации целевых программ развития региона (на примере Саратовской области) // Региональное развитие. 2014. № 2. С. 48–51.
8. Тэйслина О.Г. К вопросу о перспективных направлениях государственной региональной политики в РФ // Социально-экономические тенденции развития мировых и российских рынков: теория и практика: материалы междунар. науч.-практ. конф. Саратов: ССЭИ РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2015. С. 31–34.
9. Янин Д.А. Некоторые аспекты управления государственным имуществом в России // Сборники конференций НИЦ Социосфера. 2015. № 33. С. 75–77.

*Е.А. Лысенко,
магистрант,*

*Саратовский социально-экономический институт (филиал)
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

МУНИЦИПАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ КАК ОСНОВА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Первоначально муниципальная собственность рассматривалась как составляющая государственной собственности, что обусловлено общественным характером этих категорий. Длительное время российские исследователи изучали муниципальную собственность как разновидность государственной собственности, однако не углублялись в характер взаимосвязи между ними. Лишь в более поздних трудах экономистов и правоведов муниципальная собственность выделяется из состава государственного сектора.

Так, в статье С.Н. Даниловой утверждается, что муниципальная собственность не является «ни государственной, ни частной» [2, с. 38]. Данной позиции придерживаются авторы коллективной монографии [5, с. 87]. Тогда муниципальную собственность можно охарактеризовать как особую, самостоятельную форму общественной собственности, что отвечает ее сущностному проявлению в качестве объекта управления и основы функционирования муниципальных образований. Такое понимание сущности муниципальной собственности нашло отражение в следующих законодательных актах РФ: Конституции РФ, ГК РФ, а также в федеральных законах. Следует подчеркнуть, что муниципальная собственность обладает следующими специфическими особенностями:

- во-первых, социальный характер муниципальной собственности является основанием для совместного присвоения результатов функционирования объектов собственности;
- во-вторых, неделимость объектов муниципальной собственности, что проявляется в невозможности определения доли каждого конкретного члена муниципального образования и возмещения ее в денежном эквиваленте;
- в-третьих, неприбыльный характер функционирования системы муниципальной собственности, которая нацелена на непосредственное удовлетворение социальных и экономических потребностей населения.

Таким образом, социальная природа муниципальной собственности является основанием ее принадлежности к общественным формам собственности. Особенность муниципальной собственности, в отличие от государственной, которая представлена федеральной собственностью и собственностью субъектов Федерации, состоит в специфичности самого объекта отношений собственности как фактора производства для удовлетворения потребностей в общественных благах населения территории, а также и в особенностях взаимоотношений субъектов муниципальной собственности [3, с. 7].

Для определения природы муниципальной собственности и ее социально-экономического значения необходимо рассмотреть качественные характеристики субъектов муниципальной собственности.

Согласно Федеральному закону № 131-ФЗ «Об общих принципах местного самоуправления в РФ» экономическую основу местного самоуправления составляют: находящееся в муниципальной собственности имущество; средства местных бюджетов; имущественные права муниципальных образований.

Муниципальная собственность признается и защищается государством наравне с иными формами собственности.

В собственности муниципальных образований (городское и сельское поселение, муниципальный район, городской округ, внутригородская территория города федерального значения) может находиться:

- имущество, предназначенное для решения установленных Федеральным законом от 06.10.2003 г. № 131-ФЗ вопросов местного значения;

- имущество, предназначенное для осуществления отдельных государственных полномочий, переданных органам местного самоуправления, в случаях, установленных федеральными законами и законами субъектов РФ;

- имущество, предназначенное для обеспечения деятельности органов местного самоуправления и должностных лиц местного самоуправления, муниципальных служащих, работников муниципальных предприятий и учреждений в соответствии с нормативными правовыми актами представительного органа муниципального образования;

- имущество, необходимое для решения вопросов, право решения которых предоставлено органам местного самоуправления федеральными законами и которые не отнесены к вопросам местного значения;

- имущество, предназначенное для решения вопросов местного значения в соответствии с частями 3 и 4 статьи 14, частью 3 статьи 16 и частями 2 и 3 статьи 16.2 Федерального закона от 06.10.2003 г. № 131-ФЗ, а также имущество, предназначенное для осуществления полномочий по решению вопросов местного значения в соответствии с частями 1 и 1.1 статьи 17 Федерального закона от 06.10.2003 г. № 131-ФЗ.

В случаях возникновения у муниципальных образований права собственности на имущество, не соответствующее вышеперечисленным требованиям, указанное имущество подлежит репрофилированию (изменению целевого назначения имущества) либо отчуждению. Порядок и сроки отчуждения такого имущества устанавливаются законом.

Сущность и назначение муниципальной собственности предполагает, что главной целью управления является достижение максимально возможного уровня удовлетворения социальных запросов населения. В качестве частных целей управления собственностью муниципального образования можно выделить: получение доходов от использования и/или сокращение расходов бюджета на содержание муниципальной собственности; оптимизация структуры и состава муниципального имущества для обеспечения устойчивых предпосылок экономического роста муниципального образования; повышение инвестиционной привлекательности муниципального сектора экономики.

Реализация указанных целей требует от муниципальных органов управления решения следующих задач:

1. Полная инвентаризация объектов муниципального имущества, государственной регистрации прав на них.
2. Разработка, внедрение системы учета объектов муниципальной собственности, ведение их реестра, обеспечивающего многоаспектное (техническое, экономическое, правовое) описание соответствующих объектов учета.
3. Повышение эффективности управления муниципальным имуществом.
4. Оптимизация количества и размеров объектов муниципального имущества и переход к пообъектному управлению ими.
5. Внедрение в практику управления всеми объектами собственности принципов индикативного регулирования; осуществление текущего и перспективного планирования экономических результатов деятельности муниципальных предприятий [4, с. 83].
6. Обеспечение оптимальности управленческих решений по распоряжению муниципальным имуществом.
7. Проведение рыночной оценки объектов муниципальной недвижимости, достижение максимально возможного уровня их доходности.
8. Развитие инвестиционной направленности имущественных отношений [1, с. 151].

Таким образом, муниципальная собственность выступает самостоятельной формой собственности, которая по своей сути носит общественный характер и является необходимым элементом современного рыночного хозяйства, поскольку позволяет производить жизненно важные товары и услуги при минимальных для населения затратах и обеспечивает гарантию воспроизводства местных ресурсов в соответствии с социальными нормативами и приоритетами муниципальных образований.

Список использованных источников:

1. Абрамова М.И. Анализ факторов, сдерживающих развитие отечественной инновационной сферы // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2013. № 5-1. С. 149–159.
2. Данилова С.Н. К вопросу о повышении конкурентоспособности муниципального образования // Социально-экономические тенденции развития мировых и российских рынков: теория и практика: материалы междунар. науч.-практ. конф. Саратов: ССЭИ РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2015. С. 38–41.
3. Козельская И.Н., Бабич А.Ю. Развитие информационной инфраструктуры государственного управления в российских регионах // Информационная безопасность регионов. 2015. № 2 (19). С. 5–10.
4. Козлова О.Ю. Особенности стратегического планирования в системе государственного и муниципального управления // Социально-экономические тенденции развития мировых и российских рынков: теория и практика: материалы междунар. науч.-практ. конф. Саратов: ССЭИ РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2015. С. 82–85.
5. Региональная экономика: учеб. пособие для студентов специальности 080103.65 «Национальная экономика» направления подготовки 080100.62 «Экономика» / под ред. С.А. Жданова, О.Г. Тэйслиной. Саратов, 2011.

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫМ ИМУЩЕСТВОМ

Управление муниципальным имуществом представляет собой процесс целенаправленного воздействия органов местного самоуправления на общественные отношения, складывающиеся по поводу муниципального имущества, реализацию взаимоувязанных мер управленческого воздействия органов местного самоуправления на объект управления.

Систему управления муниципальным имуществом нельзя рассматривать в отрыве от объекта управления, поэтому в эту систему следует включать и управляемую социально-экономическую систему. Таким образом, система управления муниципальным имуществом может быть охарактеризована взаимосвязанной совокупностью двух указанных подсистем, образующих в своем взаимодействии новую уникальную систему [3, с. 30], наделенную прямыми и обратными связями. Система управления муниципальным имуществом представляет собой целостную совокупность субъекта управления и объекта управления, между субъектами и объектами которой осуществляются активные функциональные взаимоотношения, когда воздействия органов управления муниципальным имуществом приводят к структурным и функциональным изменениям в объекте управления.

Система управления муниципальным имуществом, являясь в известной степени подсистемой системы более высокого уровня (системы управления регионально и национальной экономикой), вместе с тем обладает относительной обособленностью, предопределяемой определенными специфическими функциями муниципального имущества.

Из сказанного можно заключить, что система управления муниципальным имуществом характеризуется следующими системными признаками:

- имеет сложный состав значительного количества специфических элементов (как органов местного самоуправления, так и муниципальных предприятий и учреждений), взаимодействие которых, в свою очередь, формирует уникальные качественно иные свойства формируемого целого, позволяя получать синергический эффект, при котором отдельные свойства какой-либо системы не сводятся к сумме свойств элементов рассматриваемой системы;

- характеризуется целостностью, в рамках которой элементы, составляющие систему, обладают в значительной мере самостоятельностью, в то же время способствуют движению к реализации общей цели, а также при которой система в целом имеет относительную независимость и обладает адаптивностью к изменениям внешней среды;

- обладает иерархичностью и структурированностью ее элементов, обеспечивающих упорядоченность системы, в рамках которой как прямые, так и обратные связи между управляемой и управляющей подсистемами обеспечивают трансформацию поступающих на входе информации и ресурсы в получаемые на выходе результаты функционирования данной системы;

- отличается соподчиненностью элементов системы, когда в системе государственного регулирования рыночной инфраструктурой можно выделить составляющие ее подсистемы (управляемая и управляющая), в которых, в свою очередь, могут быть выделены подсистемы более низких иерархических уровней.

Важно отметить, что системное и целеориентированное управление муниципальным имуществом предполагает сочетание четырех основных методов: организационно-правовых, организационно-экономических, учетно-аналитических и финансовых. Так, организационно-правовые методы направлены на формирование нормативно-правовых актов, регламентирующих и регулирующих вопросы управления муниципальным имуществом. Это могут быть, например, решения об участии в обществах и товариществах, решения о развитии коммунальной инфраструктуры муниципального образования, о развитии муниципального транспорта и др. Данный метод является универсальным, поскольку не только организационные, но и экономические, и финансовые методы управления собственностью объективируются и формализуются посредством принятия правовых решений. Перечень вопросов управления и распоряжения муниципальной собственностью, подлежащих регулированию муниципальными правовыми актами, затрагивают такие области, как: разграничения и приватизации муниципального имущества; порядок управления и распоряжения имуществом, входящим в состав муниципальной казны, в том числе условия и порядок отчуждения казенного имущества, сдача его в аренду, передача в доверительное управление, концессию, а также порядок контроля за управлением и распоряжением муниципальным казенным имуществом; создания и управления муниципальными предприятиями и муниципальными учреждениями; условия и порядок участия в создании межмуниципальных хозяйственных обществ и межмуниципальных некоммерческих организаций; порядок участия в управлении межмуниципальными хозяйственными обществами и межмуниципальными некоммерческими организациями.

В свою очередь, совокупность организационно-экономических методов предполагает управление муниципальным имуществом [2, с. 159], посредством реализации различных форм и методов управления муниципальным имуществом, которое нередко рассредоточено по соответствующим отраслевым органам местного самоуправления – в зависимости от целей, достижению которых служит муниципальное имущество. К этой группе методов можно также отнести ведение реестров муниципального имущества, осуществление планирования его использования, инвентаризация и т.д.

Формы использования и распоряжения имуществом муниципального образования включают [1, с. 130]: передачу имущества в хозяйственное ведение и в оперативное управление муниципальным предприятиям, муниципальным казенным предприятиям, муниципальным учреждениям, автономным учреждениям; передачу в доверительное управление; передачу в концессию; передачу в безвозмездное пользование и в аренду; отчуждение.

При выборе формы использования муниципального имущества исходят из степени необходимости данного имущества для решения вопросов местного значения и экономической эффективности той или иной формы использования имущества. Непосредственное использование муниципального имущества осуществляется органами местного самоуправления в целях обеспечения реализации управленческих функций и сбалансированного экономического развития муниципального образования [4, с. 209].

Финансовый метод тесно связан с экономическим и предполагает учет и планирование доходов и расходов муниципальных образований, в том числе в зависимости от объемов муниципальной собственности.

Учетно-аналитический метод позволяет определить, какого рода деятельность муниципального образования и какого рода объекты собственности (включая муниципальную) приносят доход, а какие влекут расходы; прогнозировать их соотношение и с учетом этого предложить оптимальный план развития муниципального образования.

Таким образом, систему управления муниципальным имуществом следует отнести к сложным экономическим системам, поскольку она включает экономические отношения между людьми и представляет собой совокупность большого числа составляющих ее элементов, отличающихся многообразием взаимосвязей, характеризуется открытостью границ и активным взаимодействием с внешней средой, а также способностью противостоять внешним воздействиям.

Список использованных источников:

1. Данилова С.Н. Совершенствование системы муниципального заказа // Наука и общество. Серия «Экономическая теория». 2011. № 3 (3). С. 129–134.
2. Козлова О.Ю. Организационно-методические аспекты стратегического планирования социально-экономического развития региона // Наука и общество. Серия «Экономическая теория». 2011. № 3 (3). С. 159–165.
3. Петров А.М. Инновационная составляющая устойчивого социально-экономического развития страны // Социально-экономические тенденции развития мировых и российских рынков: теория и практика: материалы междунар. науч.-практ. конф. Саратов: ССЭИ РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2015. С. 29–31.
4. Тэйслина О.Г. Сбалансированность как один из главных аспектов обеспечения устойчивого и пропорционального развития экономики региона // Экономические, институциональные и технологические проблемы повышения конкурентоспособности национальной экономики в условиях внешних вызовов: материалы междунар. науч.-практ. конф. Саратов: ССЭИ РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2015. С. 209–210.

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ И УПРАВЛЕНИЕ: ПОДХОДЫ, КОНЦЕПЦИИ, МОДЕЛИ

*Н.А. Барышникова,
доктор экономических наук, профессор,
Саратовский социально-экономический институт (филиал)
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

ИДЕНТИФИКАЦИЯ РЕСУРСОВ И КЛЮЧЕВЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Стратегический подход к управлению предприятием предполагает выбор стратегии его перспективного развития путем нахождения баланса между внешней средой и стратегическим потенциалом. Стратегический потенциал предприятия отражает его внутренние возможности для достижения поставленных целей в условиях сложившихся возможностей и угроз бизнес-окружения и напрямую определяет долгосрочную прибыльность и конкурентоспособность. Категория «стратегический потенциал» является относительно новой не только для российской экономической науки, но и для науки стратегического менеджмента вообще. Ее развитие связано в основном с распространением ресурсной концепции стратегического менеджмента. Возникновение ресурсной концепции обусловлено тем, что на определенном этапе классическая теория стратегического управления оказалась не в состоянии объяснить тот факт, что при примерно одинаковых внешних условиях и отраслевой принадлежности компании демонстрировали абсолютно разные финансовые результаты и темпы роста. Теоретической основой ресурсного подхода явились труды Дж. Барни, Б. Вернерфельта, Р. Гранта, Д. Коллиса, С. Монтгомери и других ученых. В российской теории стратегического управления вопросам формирования и развития стратегического потенциала посвящены работы В.В. Васильева, А.М. Гершуна, И.Б. Гуркова, В.С. Ефремова, В.С. Катькало, Г.Б. Клейнера, А.М. Чуйкина и других.

Тем не менее некоторые теоретические, методологические и практические вопросы управления стратегическим потенциалом остаются недостаточно разработанными. В частности, одной из самых сложных методологических проблем является идентификация структурных элементов стратегического потенциала – ресурсов предприятия и его ключевых компетенций.

К ресурсам предприятия принято относить материальные или нематериальные активы, которые представляют собой ценность для экономического субъекта и, вследствие этого, могут быть использованы для обмена. В деятельности любого предприятия ресурсы выступают основными строительными блоками [1, с. 91] и определяют его конкурентные преимущества. По Дж. Барни, ресурсы могут обеспечивать стратегически устойчивые конкурентные преимущества фирме в случае, если они являются ценными, редкими, если их невозможно точно и быстро имитировать, а также если отсутствуют доступные субституты данного ресурса [2, с. 71–92].

Оценка ресурсного потенциала – важнейший этап стратегического анализа, однако для этого необходимо четко идентифицировать объект оценки. С точки зрения взаимодействия субъектов в корпоративной системе ресурсы – это материальные и нематериальные феномены, позволяющие использовать их для обмена за счет того, что они имеют какую-либо ценность для субъектов взаимодействия. Подобных взглядов придерживаются многие авторы. Так, М.А. Петров в статье «Теория заинтересованных сторон: пути практического применения» пишет о том, что ресурсы – это «все, что может иметь хоть какую-то ценность для заинтересованной стороны» [3, с. 59].

Однако определить содержание категории «ресурсы» еще недостаточно для ее практического использования в стратегическом управлении. Помимо этого, следует сформировать методические подходы к оценке ресурсного потенциала предприятия. По нашему мнению, диагностика ресурсного потенциала должна осуществляться на основе типологии ресурсов предприятия, их основных характеристик, а также ключевых индикаторов. Предлагаемая нами схема диагностики стратегических ресурсов включает:

1. Физические ресурсы: основные фонды предприятия, запасы сырья, материалов. Ключевыми индикаторами физических ресурсов выступают показатели производственной мощности и уровня ее использования, показатели наличия, движения и использования основных средств, показатели материалообеспеченности.

2. Финансовые ресурсы (собственные, привлеченные и заемные средства), ключевыми индикаторами которых являются структура капитала компании, показатели прибыльности, ликвидности, финансовой устойчивости, кредитный рейтинг.

3. Трудовые ресурсы (персонал предприятия), обладающие определенным уровнем образования, опыта, адаптируемости работников. К ключевым индикаторам предлагается относить численность и структуру персонала, производительность труда, уровень образования и квалификации, текучесть кадров, эффективность использования фонда оплаты труда.

4. Научно-технические ресурсы: научно-исследовательские подразделения и инфраструктура, научно-технический персонал. К индикаторам здесь можно отнести прогрессивность техники и технологии предприятия, принадлежащие ему патенты и ноу-хау, штат НИОКР, затраты и результаты по НИОКР.

5. Репутационные ресурсы: репутация компании у покупателей, их приверженность бренду, устойчивые отношения с постоянными клиентами, репутация качества и надежности продукции предприятия. Ключевыми индикаторами данного вида ресурсов могут быть стоимость бренда, гудвилл, узнаваемость бренда, результаты опросов потребителей.

Если ресурсы компании могут быть оценены вполне объективно, то идентификация ключевых компетенций – одна из наиболее сложных задач менеджмента предприятия, для решения которой используются такие методы, как функциональный анализ, анализ цепочки ценности, бенчмаркинг процессов, технологический аудит.

Компетенция в стратегическом управлении представляет собой своего рода ресурс информационного характера, включающий в себя опыт, знания и навыки о способе организации и управления ресурсами и бизнес-процессами (способностями организации) для достижения поставленных целей, носителем которого индивидуально или коллективно являются работники.

Успешная реализация способностей в деятельности компании добавляет дополнительную потребительную стоимость конечному продукту, т.е. бизнес в целом можно представить как последовательность потребления ресурсов, приобретенных на рынке факторов производства, их технологического преобразования и добавления новой стоимости с последующей реализацией продукта. Таким образом, компетенции представляют собой особую разновидность «внутреннего знания» компании, которое не может быть доступно непосредственному восприятию потребителя.

Компетенции могут быть стандартными и ключевыми. Стандартные компетенции – это компетенции низшего порядка, обладание которыми является необходимым условием функционирования предприятия в рамках определенной отрасли. Ключевые компетенции – это компетенции высшего порядка, имеющие синергетический характер; именно они создают наибольшую потребительную стоимость. Такие свойства ключевой компетенции отмечали еще К. Прахалад и Г. Хэмэл. Они писали, что «ключевая компетенция обладает тремя основными свойствами:... во-первых, она дает потенциальный доступ к широкому спектру рынков, во-вторых, добавляет значительную потребительную стоимость конечному продукту, воспринимаемую покупателем, в-третьих, требуются большие затраты и усилия для того, чтобы скопировать ключевую компетенцию конкурента» [4].

Идентификация ключевых компетенций – это очень сложный процесс, который с трудом поддается формализации. Несмотря на большое число работ, посвященных анализу компетенций компании, универсальных инструментов их выявления пока не разработано. Нами предлагается для идентификации ключевых компетенций использовать функциональный анализ, включающий два этапа. На первом этапе выявление и оценка компетенций проводятся по каждой функциональной сфере деятельности предприятия, т.е. выявляются специализированные компетенции по выполнению отдельных задач. Наиболее типичными ключевыми компетенциями могут являться:

- в сфере корпоративного управления: эффективное стратегическое управление; эффективный инновационный менеджмент; гибкость; координация подразделений компании;
- в сфере финансов: способность к финансовому контролю; эффективный управленческий учет; способность к привлечению финансовых ресурсов;
- в сфере маркетинга: эффективный брендинг; управление репутацией компании; высокая восприимчивость к колебаниям спроса; эффективное продвижение продукции; эффективность и скорость обработки заказов; скорость дистрибуции; качество обслуживания покупателей;
- в сфере НИОКР: способность к проектированию; высокая результативность НИОКР; ускоренный цикл разработки новых товаров;
- в сфере производства и управления операциями: эффективность в производственном масштабе; повышение эффективности операций; гибкость и скорость реагирования.

На втором этапе идентификации выявляются ключевые компетенции более высокого порядка, требующие межфункциональной интеграции. Так, способность к разработке новых товаров требует интеграции НИОКР, маркетинга, производства, финансов и стратегического планирования. Способности более высокого уровня включают в себя интегрированные способности более низкого уровня, но подобная интеграция сама по себе уже не проста. Функциональные способности нельзя объединить простым сложением – для этого необходимо интегрировать индивидуальные знания специалистов в области отдельных функций.

Резюмируя вышеизложенное, можно отметить, что в стратегическом управлении предприятие необходимо рассматривать как систему ресурсов и ключевых компетенций, которые вступают во взаимодействие и способствуют достижению поставленных целей. Идентификация ресурсов и компетенций выступает важнейшим исходным этапом стратегического выбора, а их развитие – залогом устойчивого и прибыльного развития предприятия в будущем.

Список использованных источников:

1. Хангер Дж.Д., Уилен Т.Л. Основы стратегического менеджмента. М.: ЮНИТИ, 2008.
2. Барни Дж.Б. Может ли ресурсная концепция принести пользу исследованиям в области стратегического управления? – Да // Российский журнал менеджмента. 2009. Т. 7. № 2.
3. Петров М.А. Теория заинтересованных сторон: пути практического применения // Вестник СПбГУ. Сер. 8. 2004. Вып. 2 (№ 16). С. 51–68.
4. Хамел Г., Прахалад К. Конкурируя за будущее / пер. с англ. М.: Олимп-Бизнес, 2002.

ОПРОСНЫЙ МЕТОД В ИССЛЕДОВАНИИ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ

Одним из важнейших элементов управления бизнесом каждой компании и существенным конкурентным преимуществом, позволяющим выделяться на фоне все увеличивающегося количества конкурентов, является корпоративная культура. Она на протяжении последних десятилетий волнует исследователей, и многие из них подтвердили ее устойчивую взаимосвязь с ключевыми показателями эффективности работы предприятия, оказывая мощное влияние на мотивацию и лояльность персонала. В компаниях с культурой такого уровня ключевые корпоративные ценности поддерживаются большинством сотрудников. Это дает возможность добиться единства в коллективе, акцентировать внимание работников на ключевых целях и задачах компании, сгладить потенциальные конфликты, создать благоприятную обстановку для обучения и развития, сократить текучесть персонала. На предприятиях с сильно развитой корпоративной культурой преобладает инициатива в выполнении работы с удовольствием над выполнением с помощью «метода кнута».

Понимание важности влияния корпоративной культуры на развитие бизнеса руководством компании привело к заинтересованности в наиболее эффективных методах ее исследования.

Выделяют три группы корпоративной культуры внутри организации: 1) качественные методы; 2) количественные методы; 3) анализ внутриорганизационной документации.

К качественным методам относятся эксперименты, наблюдения, фокус-группы и глубинные интервью. Они подразумевают глубокий анализ корпоративной культуры, однако накладывают ряд ограничений из-за отсутствия четких количественных показателей, сложности в распространении результатов исследования на генеральную совокупность.

Количественные методы – это в первую очередь опросы сотрудников, причем, как правило, анонимные. Подобные исследования делают возможным получение количественных показателей, которые позволяют сравнивать результаты разных периодов работы, оценивать усилия по изменению корпоративной культуры.

К анализу внутриорганизационной документации относится изучение действующих нормативных документов, отчетности и документов, регламентирующих отношения между подразделениями компании.

Изначально качественные методы считались единственно возможными в исследованиях корпоративной культуры. Тогда никто не предполагал, что она может быть предметом количественной оценки. Пока культура относилась к области качества, было практически невозможно связать ее с количественными показателями, такими как доходность, доля рынка, темпы роста объема продаж и т.п. По этой причине вопрос, на что влияет корпоративная культура, долго оставался без ответа, хотя об этом упоминалось в деловой литературе. Позже, с применением количественных методик, ситуация изменилась: было количественно доказано воздействие корпоративной культуры на ключевые показатели деятельности предприятия.

В настоящее время большинство проектов подразумевает сочетание качественных и количественных методов (например, качественные могут предварять количественные или использоваться после них). В первом случае чаще всего основная задача качественных методов – определить основные направления проведения количественного исследования, т.е. сузить область изучаемых вопросов. Во втором случае качественные методы обычно направлены на уточнение данных количественного исследования, его дополнение за счет более подробной проработки полученной ранее информации.

В статье будет рассмотрен один из достаточно эффективных методов исследования корпоративной культуры – опрос. Этот метод исследования позволит организации получить ответы на определяющие для развития компании вопросы:

- каких норм и правил поведения придерживаются сотрудники при общении с клиентами и взаимодействии с коллегами;
- как влияет на эффективность продаж и продвижение продукции существующие неформальные стандарты коммуникации, постановки и решения задач;
- какой стиль управления является оптимальным для персонала;
- каковы стратегические цели развития, принятые сотрудниками;
- что на самом деле персонал понимает под ценностями компании, насколько привержены работники данным ценностям;
- насколько развито чувство ответственности у персонала;
- отношение сотрудников к нововведениям и изменениям в организации;
- основные рекомендации по развитию и изменению корпоративной культуры в более эффективном для компании русле.

Важным моментом на стадии планирования исследования является определение сотрудников компании, которые примут участие в исследовании. На данном этапе необходимо решить, будут опрашиваться все сотрудники или только часть. Если на предприятии работает большое число сотрудников, достаточно сложно и дорого опрашивать всех. Но, с другой стороны, это существенно влияет на один из ключевых принципов – анонимность исследования. Если через открытые вопросы руководство планирует получить интересные идеи, никоим образом нельзя упускать ни одной: пусть предлагают все.

Варианты сбора данных в ходе опроса: личные интервью; телефонные интервью; бумажное анкетирование; анкетирование с помощью специального программного обеспечения; e-mail-анкетирование; анкетирование через Интернет.

Выбор способа во многом зависит от требований к анонимности, финансовых возможностей, а также от уровня технического оснащения предприятия и компьютерной грамотности сотрудников. У каждого из указанных методов есть свои преимущества и недостатки. Персональные и телефонные интервью в опросах сотрудников практически не используются (имеется в виду редкое применение при массовых опросах; экспертные интервью в форме личной беседы с ключевыми сотрудниками применяются довольно часто). Во многом это обусловлено высокой стоимостью этих методов и низким уровнем анонимности.

Существует программное обеспечение, специально разработанное для проведения опросов сотрудников. На Западе наиболее популярны механизмы сбора информации на основе веб-технологий. В России уровень компьютерной грамотности персонала большинства предприятий пока оставляет желать лучшего.

Реализация проекта по исследованию и внедрению корпоративной культуры в компании – сложное мероприятие, требующее комплексного управления и серьезного вложения в человеческие ресурсы компании.

Таким образом, корпоративная культура – стратегический фактор, оказывающий влияние на развитие бизнеса; финансовые и временные ресурсы, потраченные на изучение корпоративной культуры, – благоприятно влияющие инвестиции на успех компании.

Список использованных источников:

1. Mobley W.H., Wang L., Fang K. (2005). Organizational Culture: Measuring and Developing It in Your Organization // Harvard Business Review. China.
2. Denison D.R., Mishra A.H. (1995). Toward a Theory of Organizational Culture and Effectiveness. Organizational Science.

А.И. Гапонова,

магистрант,

Саратовский социально-экономический институт (филиал)

РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

О.Е. Ваганова,

кандидат экономических наук, доцент,

Саратовский социально-экономический институт (филиал)

РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

В условиях постоянно растущего уровня конкуренции всё большую актуальность приобретает вопрос повышения эффективности деятельности предприятия как основополагающее условие его выживания и развития. Одним из важнейших факторов, позволяющих предприятию и любой организации, как коммерческой, так и бюджетной, успешно развиваться и достигать конкурентного преимущества, является его инновационный потенциал, который в значительной степени зависит от такого ключевого элемента, как кадровый ресурс.

Кадровый ресурс с точки зрения предприятия – это совокупность работников предприятия, формирующих материальные и нематериальные активы, вносящих вклад в производство продукции, услуг через принятие и исполнение решений, направленных в конечном итоге на получение прибыли. Оценка кадрового потенциала ресурсов для многих предприятий является проблемной, что отрицательно сказывается на результатах их деятельности. Термин «кадровый потенциал» подразумевает совокупность способностей и возможностей работников предприятия обеспечить посредством своей трудовой деятельностью эффективное функционирование организации.

Кадровый потенциал является сложной и многогранной категорией и включает следующие основные компоненты, рассматриваемые с позиции предприятия: физическое и психическое здоровье, нравственность и умение работать в коллективе, творческий потенциал и активность, способность к адаптации и решению многопрофильных задач, образование, профессионализм, ресурсы рабочего времени.

Каждая из компонент кадрового потенциала является относительно самостоятельным, но при этом тесно взаимосвязанным с другими ресурсом. Для эффективной деятельности необходимо рассматривать влияние всех этих составляющих на функционирование предприятия на различных этапах его развития и осуществлять управление данными ресурсами.

Необходимость анализа и оценки кадрового потенциала определяется в первую очередь тем, что возможности и способности работников организации могут быть либо задействованы полностью, либо не задействованы в трудовой деятельности, т.е. группы сотрудников обладают способностью развиваться и изменяться.

Под эффективным управлением кадровым потенциалом понимается приведение в соответствие способностей работников целям и условиям развития организации.

Для оценки соответствия квалификации рабочих сложности выполняемых работ по участку, цеху и предприятию сравниваются средние тарифные разряды работ и рабочих, которые определяются отношениями:

$$X = \sum T_p / T_p$$

или $X = \sum T / T,$

где: X – разряд; T_p – численность рабочих каждого разряда; T – объем работ каждого вида.

Если провести анализ квалификационного состава рабочих ООО «СтройХолод», можно сделать вывод, что на исследуемом предприятии представлены работники 6 основных квалификационных разрядов. Фактическая численность рабочих низших разрядов выше плановой, а высших (4, 5, 6) – снижена по сравнению с плановой. Изменение структуры рабочих в исследуемом предприятии приводит к необходимости изучения их квалификационного уровня, который должен определяться на основе сопоставления фактического среднего тарифного коэффициента по предприятию в целом с плановым. Для этого устанавливают следующие показатели:

- 1) плановый тарифный коэффициент (средний разряд работ) – 1,8256;
- 2) фактический тарифный коэффициент – 1,8112.

Таким образом, из расчетов видно, что фактический средний тарифный коэффициент ниже планового на 0,0144. Это свидетельствует о том, что фактический квалификационный уровень ниже планового, что, безусловно, снижает эффективность работы работников предприятия. Поэтому необходимо в плане подготовки и переподготовки рабочих кадров исследуемого предприятия ООО «СтройХолод» предусмотреть повышение квалификации рабочих нужных специальностей, которая определяется путем сравнения фактической численности рабочих по специальности с плановой.

Для эффективной оценки кадрового потенциала используют следующие принципы: тщательная аналитическая подготовка, направленность на улучшение качества работы; конфиденциальность предоставляемых для анализа данных; всестороннее непредвзятое обсуждение итогов проведенных аналитических исследований и расчетов; соответствие деловых и личных качеств человека и их соответствие занимаемой в организации должности; надежность и унифицированность используемых критериев, достоверность используемых методов поощрения и симулирования трудовой деятельности работников. К рассмотренным выше показателям предъявляются такие требования, как полнота и достоверность отражения результатов исследования, конкретность и отсутствие двойственности, обеспечение сопоставимости результатов как с предыдущим периодом, так и с достижением других предприятий.

При рассмотрении данного вопроса необходимо использовать существующие подходы и методы оценки кадрового потенциала.

Методы, применяемые кадровыми службами в оценке потенциала системы управления персоналом и потенциала самого персонала, можно также разделить на две группы.

1. Количественные методы, которые можно охарактеризовать как формализованные и массовые. Формализация выражается в направленности на изучение строго определенных анализируемых переменных, заданных заранее, и их количественном измерении. Высокий уровень формализации количественных методов связан с их статистической обработкой.

Следует отметить, что одним из таких подходов является оценка потенциала всего персонала исследуемого предприятия. В данном случае трудовая деятельность определяется как достижение конечного результата работы предприятия в оцениваемом периоде. В качестве показателей могут быть использованы следующие величины: объемы товарной, объем реализованной продукции или реализованных товаров, величина чистой продукции, величина прибыли, величина себестоимости продукции, величина рентабельности, срок окупаемости капиталовложений и другие.

Подход имеет свои преимущества, но он не учитывает того, как, какими способами и средствами достигнуты конечные результаты.

2. Качественные методы являются неформализованными, и они, как правило, нацелены на получение необходимой информации путем детального исследования небольшого по объему материала. Данный подход предлагает проводить оценку эффективности работы системы управления персоналом в зависимости от форм и методов работы с кадрами. В этом случае критериями будут выступать структура персонала, уровень квалификации, текучесть кадров и т.п. Одной из важнейших качественных характеристик трудового потенциала является образовательный уровень персонала.

Рассмотрим порядок анализа данного показателя на примере данных ООО «СтройХолод». Проанализировав структуру персонала ООО «СтройХолод» по уровню образования можно сделать вывод, что среднесписочная численность работников исследуемого предприятия включает в себя несколько групп работающих, как со средним образованием, так и с высшим. Анализ данных ООО «СтройХолод» за период 2012–2014 гг. показывает, что кадровый состав предприятия отличается высоким уровнем образования – 31% работников имели высшее образование в 2012 г., однако в 2014 г. этот показатель снизился и составил 23% от общего числа работающих, но стоит отметить, что реально количество человек с высшим образованием не уменьшилось, такая разница произошла из-за увеличения общей численности работников предприятия, среди которых отмечалось резкое увеличение работников со средним специальным образованием: в 2014 г. по сравнению с 2012 г. увеличение составило 6 человек, или 150%. Таким образом, можно сделать вывод, что качественный состав кадров предприятия в 2014 г. улучшился.

Существует множество подходов и методов к оценке кадрового потенциала. Предприятие выбирает один из них или использует несколько методов одновременно для более эффективной оценки. При проведении исследования необходимо проанализировать несколько методов, ведь в зависимости от того, какой метод будет выбран и насколько качественно его используют, будет зависеть его эффективность, а значит и правильность принятых управленческих решений, основанных на результатах оценки.

Список используемых источников:

1. Александрова В. Оценка персонала: роскошь или необходимость? URL: <http://www.classs.ru/digest/management/management74/> (дата обращения: 15.01.2013).

2. Ваганова О.Е. Проблемы использования метода аудита // Наука и общество. Серия «Учет и анализ». 2012. № 5 (8).
3. Ваганова О.Е. Основные проблемы аудита эффективности реализации национальных проектов в Российской Федерации // В мире научных открытий. 2011. Т. 15. № 3.1.
4. Ваганова О.Е. Перспективный анализ развития предприятий на основе показателей движения денежных средств: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Саратов, 2004.
5. Гаврилова О. Обзор систем, методов и методик оценки персонала. URL: <http://www.library.ru/help/docs/n76575/4.rtf> (дата обращения: 15.01.2013).
6. Ефремова Н.А. Развитие организационно-экономического механизма управления промышленным предприятием: дис. ... канд. экон. наук. Саратов, 2006.
7. Ефремова Н.А. Инструменты управления предприятием в период кризисной фазы циклической динамики развития / под ред. В.И. Долгого. Саратов: СГСЭУ, 2005.
8. Кузьмина Н., Гурьянова А. Кадровый аудит в ЗАО «САЕНКО». URL: <http://www.hr-portal.ru/article/kadrovyyi-audit-v-zao-saneko> (дата обращения: 22.12.2012).
9. Тебекин А.В. Управление персоналом: учебник. М.: КНОРУС, 2009.
10. Шамина Л.К. Методология и методы управления адаптацией инновационных процессов на промышленном предприятии: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. СПб., 2012.

С.А. Зверякина,
магистрант,

Саратовский социально-экономический институт (филиал)
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

О.Е. Ваганова,

кандидат экономических наук, доцент,
Саратовский социально-экономический институт (филиал)
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

НЕОБХОДИМОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ КАПИТАЛОМ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Любое коммерческое предприятие в ходе своей деятельности сталкивается с необходимостью оценки и изменения величины капитала. Капитал предприятия является одним из основных источников финансирования текущей деятельности. Стоит отметить, что управление величиной и структурой капитала очень важно, так как по законодательству Российской Федерации величина уставного капитала должна соответствовать определенным параметрам. Кроме того, величина долей собственного и заемного капитала также должна варьироваться по величине в соответствии с рыночной конъюнктурой и производственно-финансовым планом развития предприятия. Многие управленцы, занимающиеся оценкой и прогнозированием динамики результатов текущей и финансовой деятельности коммерческого предприятия, порой достаточно несерьезно относятся к формированию учетно-аналитического системы управления капиталом коммерческого предприятия, порой полностью игнорируют большую часть информации. По мнению многих ученых-экономистов, он выступает индикатором финансовой устойчивости предприятия и определяет величину рыночной стоимости организации. Механизм управления капиталом коммерческого предприятия призван решать следующие основные задачи: осуществление выявления резервов роста источников финансового обеспечения предприятия; обеспечение оптимальной пропорциональности между уровнем формируемых источников финансового обеспечения и допустимым уровнем риска; обеспечение высокого качества формируемых источников финансового обеспечения; обеспечение выплат дохода на инвестированный капитал собственникам коммерческого предприятия; обеспечение формирования достаточного объема финансовых ресурсов за счет прибыли предприятия. Эффективность и своевременность управления капиталом любой коммерческой организации в большей мере зависит от достоверности и качества используемой информации, которая формируется в рамках конкретной учетно-аналитической системы. Стоит отметить, что от качества и достоверности используемой информации при принятии управленческих решений зависят разнообразные и важные показатели, такие как уровень прибыли или рыночная стоимость предприятия, а также показатели, характеризующие уровень благосостояния собственников организации. Стоит отметить, что формирование и эффективное функционирование учетно-аналитического обеспечения управления капиталом розничного предприятия зависит от вида капитала. Существует несколько видов классификации капитала коммерческого предприятия. В экономической литературе принято различать два вида капитала: капитал реальный и капитал денежный. Реальный капитал представляет собой средства производства, а капитал денежный существует в денежной форме и используется для приобретения средств производства для обеспечения хозяйственной деятельности предприятия.

Стоит обратить внимание на такие виды капиталов, как собственный и заемный. Собственный капитал предприятия представляет собой стоимость имущества предприятия, при этом должно соблюдаться условие, что оно полностью находится в его собственности. Собственный капитал предприятия складывается из различных источников: среди них первое место занимает уставный капитал, также рассматривают различные взносы и прибыли коммерческого предприятия. Заемный капитал представляет собой капитал, который коммерческое предприятие привлекает со стороны в виде кредитов и сумм, полученных под залог.

Рассмотрим такие понятия, как основной и оборотный капитал. К основному капиталу относят материальные факторы длительного пользования: здания, сооружения, машины, оборудование и т.п. К оборотному капиталу относят расходы на покупку средств для каждого производственного цикла: сырье, основные и вспомогательные материалы, – а также на оплату труда. Основной капитал коммерческого предприятия служит в течение ряда лет, а оборотный – полностью потребляется в течение одного цикла производства.

На современном этапе развития управления ресурсами предприятия отсутствует единый, четко сформулированный подход к формированию учетно-аналитического обеспечения управления капиталом коммерческой организации, который бы в полной мере отражал, регламентировал и унифицировал вопросы учета и отражения в финансовой бухгалтерской отчетности величины и динамики капитала. Именно это не позволяет предприятию использовать с максимальной отдачей все имеющиеся в его распоряжении ресурсы. Именно поэтому необходимо провести пересмотр сложившихся подходов и теорий, методологий и практик формирования учетно-аналитической системы управления капиталом коммерческой организации.

Таким образом, можно сделать вывод, что учетно-аналитическая система, которая должна формироваться и использоваться для управления капиталом предприятия в широком смысле, представляет собой последовательность следующих этапов: сбор, обработка, регистрация и оценка всех видов информации, которая используется для принятия управленческих решений. По мнению большинства ученых-экономистов, любая эффективная учетно-аналитическая система, которую формируют для четко определенных целей, должна состоять из четырех взаимосвязанных подсистем. В данном конкретном случае с учетом целей создания данной учетно-аналитической системы это будут информационная, учетная, аналитическая и аудиторская подсистемы. Таким образом, можно сказать, что учетно-аналитическая система управления различными видами капитала коммерческой организации представляет собой определенную совокупность взаимодействующих элементов. Данные элементы многообразны и весьма сложны по структуре, позволяют осуществлять своевременный и полный сбор, тщательную обработку, регистрацию и всесторонний анализ всех видов информации, которая поступает из внешних и внутренних источников. Существуют разные точки зрения на то, какие виды отчетности должны быть включены в учетно-аналитическое обеспечение управления собственным капиталом. Эти точки зрения можно разделить на две группы. Мнения первой группы сводятся к тому, что важным источником информации для принимаемых на практике управленческих решений служит система отчетности коммерческой организации. Данная система включает в себя бухгалтерскую, финансовую, управленческую, налоговую, прогнозную и стратегическую информацию. Другая точка зрения состоит в том, что учетно-аналитическая система должна включать себя четыре вида информации. К таким видам информации относят нормативную, бухгалтерскую, аналитическую, неучетную. На основе этого можно сделать вывод, что наиболее правильной будет точка зрения, что информация, которая является достоверной и своевременной, а также релевантной должна входить в состав учетно-аналитического обеспечения управления капиталом коммерческой организации. При формировании учетно-аналитической системы управления капиталом коммерческой организации должна удовлетворять интересам различных пользователей. При этом в их качестве могут выступать как собственники коммерческой организации, т.е. внутренние пользователи, так и потенциальные инвесторы и кредиторы, т.е. внешние пользователи.

На наш взгляд, необходимо более подробно рассмотреть составляющие учетно-аналитического обеспечения управления капиталом предприятия. Данная система формируется исходя из нормативной, бухгалтерской, аналитической и неучетной информации. Стоит уделить внимание порядку и качеству информации, которая используется при формировании системы учетно-аналитического обеспечения управления капиталом предприятия. К нормативной информации следует относить документы, регулирующие хозяйственную деятельность организации. В качестве данных нормативных актов используются учредительные документы, хозяйственные договоры и соглашения, приказы и распоряжения руководителей коммерческой организации. Базой учетно-аналитического обеспечения управления капиталом коммерческой организации считается бухгалтерская информация, которую принимают во внимание при выработке стратегических и текущих управленческих решений при управлении капиталом коммерческой организации. Аналитическая информация – неотъемлемая часть учетно-аналитического обеспечения управления капиталом коммерческой организации. По данным аналитической информации определяются важнейшие показатели, к которым можно отнести: показатели рентабельности, показатели эффективности и интенсивности использования собственного капитала. Эти показатели необходимы для формирования эффективной и оперативной системы мониторинга возможных внешних и внутренних факторов среды. Важную роль в учетно-аналитическом обеспечении системы управления капиталом коммерческой организации играет аналитическая информация. В России сейчас наиболее распространенной организационно-правовой формой является акционерное общество, доля таких коммерческих предприятий, по оценкам экономистов, составляет более 63%, или порядка 1 230 000 предприятий разного масштаба. Однако в 2015 г. было отмечено резкое и быстрое уменьшение количества предприятий с такой организационно-правовой формой. Предприятия либо были закрыты, либо приостановили свою деятельность. Это, несомненно, связано со структурным глобальным мировым кризисом и с его последствиями в РФ. Именно поэтому будущие возможные инвесторы и потенциальные акционеры как никогда нуждаются в достоверной и прозрачной, а также своевременной экономической информации об уже имеющихся в наличии ресурсах коммерческого предприятия и их резервах. Это связано с тем, что данная информация служит основанием для принятия важных управленческих решений. Таким образом, в современных условиях развития и обострения экономического кризиса необходимо осуществлять комплексный подход к формированию достоверного и эффективного учетно-аналитического обеспечения управления собственным капиталом коммерческой организации.

При использовании в экономическом анализе информации, которая содержится в регистрах бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности, данных нормативного и управленческого учета позволяют создать по-настоящему эффективную учетно-аналитическую систему. Основной задачей данной системы является возможность принятия управленческому персоналу взвешенные и оперативные решения в системе управления капиталом коммерческой организации.

Список используемых источников:

1. Ваганова О.Е. Проблемы использования метода аудита // Наука и общество. Серия «Учет и анализ». 2012. № 5 (8).
2. Ваганова О.Е. Перспективный анализ развития предприятий на основе показателей движения денежных средств: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Саратов, 2004.
3. Ефремова Н.А. Инструменты управления предприятием в период кризисной фазы цикличной динамики развития / под ред. В.И. Долгого. Саратов: СГСЭУ, 2005.

В.А. Кузьмина,

студентка,

Саратовский социально-экономический институт (филиал)

РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В настоящее время в связи с нарастанием экологической нагрузки, которая заключается в повсеместном истощении ресурсов и чрезмерном выбросе различных отходов в окружающую среду и атмосферу, вопрос энергосбережения и энергетической эффективности встает наиболее остро. Однако такие инструменты, как энергосбережение, энергоэффективность и энергетический менеджмент, имеют как положительный экологический эффект, так и экономический.

Применение энергетического менеджмента позволит достичь социально и экономически оправданного снижения расходов энергетических ресурсов на производство единицы продукции при современном уровне развития технологий и техники, а также максимального соблюдения требований относительно безопасности окружающей среды. Совокупное использование данных инструментов особенно важно для эффективного функционирования российских предприятий в условиях кризиса, поскольку именно в нашей стране наблюдается значительное увеличение стоимости энергоносителей и высокие показатели энергоёмкости вследствие непроизводительного расходования топлива, электрической и механической энергии, тепла.

Энергетический менеджмент – это общая система планирования, организации, мотивации и контроля производства, транспортировки, распределения и потребления топливно-энергетических ресурсов [1, с. 138]. Энергетический менеджмент – это один из самых эффективных инструментов снижения энергоёмкости промышленных предприятий, заключающий в себе определенные процедуры, обеспечивающие долгосрочную модернизацию при относительно малом количестве затрат.

Главным условием создания успешно функционирующих систем энергетического менеджмента (СЭМ) является персонал, владеющий определенными навыками оперативного обнаружения неблагоприятных тенденций, ведущих к росту потребляемых энергетических ресурсов.

Составной частью повышения энергетической эффективности предприятий и энергосбережения является создание программ по внедрению систем энергетического менеджмента, позволяющее осуществлять планомерный переход предприятий на экономичное и рациональное пользование энергоресурсами.

Международное энергетическое агентство определило критерии, согласно которым удастся создать программу, которая будет способствовать эффективному внедрению систем энергетического менеджмента на предприятии.

Во-первых, как описано выше, важно привлекать заинтересованных специалистов и осуществлять предварительный анализ текущего состояния.

Во-вторых, необходимо рационально планировать и осуществлять плавный переход, учитывая нормативно-правовые аспекты. Кроме того, важно строго контролировать процесс реализации подобных шагов, производить и фиксировать периодическую оценку результатов.

В-третьих, успех внедрения систем энергетического менеджмента непосредственно коррелирует с предоставлением соответствующих ресурсов и вспомогательных механизмов, таких как повышение производительности зданий, проведение обучений, снабжение определенными инструментами и обучающими материалами. Именно для этого требуется делать увязку доступных ресурсов и возможностей с планируемыми нововведениями.

Кроме того, важно учитывать, что в случае нехватки на предприятии кадров, компетентных для выполнения соответствующих задач, рациональным действием будет прибегнуть к аутсорсингу, поскольку это позволит подойти к процессу профессионально и с наибольшей эффективностью.

Нельзя недооценивать роль государства в процессе внедрения СЭМ: поощрение данных систем будет способствовать росту популярности систем энергетического менеджмента, что заметно скажется на повышении энергетической эффективности и энергосбережении. Продвижение может происходить при помощи различных

средств: прямые информационные кампании, сетевые семинары, распространение тематических исследований, признание компаний, показавших наилучшие показатели.

Существенный вклад в развитие и улучшение сделают надежные системы мониторинга и оценки. Мониторинг позволит выявить пробелы в реализации и соответствие плановых показателей действительным. Мониторинг и оценки должны включать количественные и качественные показатели, анализ которых позволит определить, насколько способствует внедрение СЭМ успешному осуществлению программы энергоэффективности и энергосбережения. Кроме того, удастся определить возможности для совершенствования.

Ключевой задачей является определение общего результата и выгоды от применения СЭМ. Чрезвычайно важно понять, какие факторы имеют решающее действие при применении систем энергетического менеджмента, для того чтобы в последствии опираться именно на них [3].

Таким образом, при планомерном внедрении на производственные предприятия системы энергетического менеджмента могут стать ключевым инструментом, определяющим успешное выполнение программ по повышению энергетической эффективности и энергосбережению. Важно проводить мониторинг и соответствующие оценки показателей для анализа областей совершенствования, поощрять внедрение СЭМ и информировать предприятия о потенциальной выгоде [4]. Данный шаг позволит свести к минимуму непроизводительное использование энергоресурсов, а также увеличить конкурентоспособность предприятий. Кроме того, системы энергетического менеджмента являются ключевым методом уменьшения экологической нагрузки в условиях постоянно растущего производства.

Список использованных источников:

1. Энергоэффективность и энергетический менеджмент: учеб.-метод. пособие / Т.Х. Гулбрандсен, Л.П. Падалко, В.Л. Червинский. Минск: БГАТУ, 2010.
2. Энергосбережение и энергетический менеджмент направлены на экономию энергии. URL: <http://www.iksystems.ru/a78/> (дата обращения: 28.09.2015).
3. Energy Management Programmes for Industry – Международное энергетическое агентство. URL: <http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/policy/pathways/industry.pdf>.
4. Абрамова М.И. Совершенствование организации внутрифирменного планирования в промышленности на инновационной основе // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2005. № 11-2. С. 5–7.

А.М. Пукач,

магистрант,

Саратовский социально-экономический институт (филиал)

РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ЗАТРАТ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МОЛОЧНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В современных условиях острой конкуренции на рынке молочной продукции предприятиям необходимо использовать все возможные резервы повышения конкурентоспособности, одним из которых является повышение эффективности принимаемых управленческих решений. Этого можно достичь путем совершенствования и адаптации системы управленческого учета под отраслевые особенности молочной промышленности и специфику функционирования конкретного предприятия.

Для наиболее эффективного управления предприятием необходимо получать информацию по трем основным позициям: себестоимость продукции (учет затрат), ассортимент продукции и движение денежных средств. Недостаточность информации о производственных затратах и полученных организацией доходах отрицательно влияет на эффективность принимаемых управленческих решений.

Также устойчивость функционирования предприятий молочной промышленности обеспечивается конкурентоспособностью выпускаемой ими продукции. Данная цель может быть успешно достигнута при условии детального изучения методов и способов, а также самого процесса формирования себестоимости молочной продукции, на которую оказывают постоянное влияние множество факторов в самом их различном сочетании. Для молочных продуктов, как и для любой другой группы продуктов, характерным является наличие рыночных, производственно-технологических и учетных особенностей их производства и реализации. Предприятия молочной промышленности не могут пренебрегать их воздействием, в связи с чем возникает необходимость их выявления, определения их приоритетности и степени воздействия.

Постановка управленческого учета на предприятиях молочной промышленности будет способствовать решению выявленных проблем, так как именно он способен аккумулировать в себе необходимую информацию на всех уровнях, учесть влияние большинства внешних и внутренних факторов постоянно меняющейся рыночной среды и в результате способствовать принятию верных управленческих решений.

Что касается организации учета по центрам ответственности, как она осуществляется на многих предприятиях молочной промышленности, здесь могут возникнуть определенные сложности с отнесением затрат, когда одни и те же ресурсы используются несколькими разными центрами ответственности:

- персонал задействован в нескольких центрах ответственности (потребуется более сложная система учета рабочего времени);

- те или иные реализуемые мероприятия одновременно являются деятельностью нескольких центров ответственности при матричной структуре.

При формировании показателей центров ответственности также могут возникнуть сложности, связанные с тем, что, как правило, ответственными за расход ресурсов являются одни руководители, в то время как за приобретение или производство данных ресурсов, а значит и за затраты на их покупку (себестоимость) отвечают другие.

В решении этой проблемы существует несколько подходов.

При одном из них целью организации является достижение конкретных стоимостных показателей вне зависимости от того, как изменяются внешние условия. Поэтому показателем для центра затрат, занимающегося расходом ресурсов, выбирают стоимостный показатель, включающий ценовую составляющую. В случае роста цен руководитель центра затрат будет вынужден искать резервы сокращения объема потребления ресурсов в целях исполнения бюджета.

В другом случае для центра ответственности устанавливается стоимостный показатель, но влияние на него ценового фактора исключается на этапе проведения анализа.

Подразделения организации потребляют как внешние ресурсы, так и продукты и услуги, произведенные самой организацией. Контроль за данными ресурсами крайне важен, поскольку управление внутренними ресурсами позволяет оптимизировать процесс формирования добавленной стоимости продукции для потребителя. Вот почему, выбирая методику расчета показателей центров ответственности, необходимо правильно организовать распределение затрат в целях контроля за объемом потребления продуктов и услуг, создаваемых внутри организации.

Особенности учета затрат по центрам ответственности во многом определяются применяемыми методами учета и распределения затрат. Основными методами управленческого учета и контроля расходов коммерческой организации являются стандарт-кост, простой и развитой директ-костинг, метод ABC (функционального учета затрат) и таргет-костинг.

Стандарт-кост содержит в себе идею создания идеальной, стандартной технологии производства, ее регламентации и организации учета отклонений при реализации производственных процессов. Он включает в себе идеологию «управления по отклонениям», когда управленец не вмешивается в систему при ее нормальном, стандартном функционировании и подправляет ее работу при возникновении существенных отклонений.

При таком подходе внимание менеджеров должно концентрироваться:

- на поиске и внедрении лучших в сопоставимых условиях бизнеса технологий работ;
- на постоянном мониторинге и анализе отклонений и, как следствие, принятии решений по их устранению в целях повышения общей эффективности.

Директ-костинг основывается на идее прямых (или переменных) затрат. Его суть заключается в исчислении себестоимости любого объекта только в оценке тех затрат, которые непосредственно связаны с созданием продукта (прямые затраты), и чем больше таких продуктов, тем выше затраты в абсолютном значении. В этой системе формируется единственно правильная, правдивая себестоимость. Затраты периода (они же условно-постоянные) на самом деле являются прямыми (переменными) затратами, только объектом прямого отнесения этих затрат выступает период времени, в течение которого они возникают. Речь идет о том, чтобы из общей массы выделить затраты, которые зависят от факта и количества производимых продуктов, и затраты, у которых такой связи нет. Для каждой из этих групп следует использовать разные подходы к планированию, отдельно отражать информацию о них в учете, а также придерживаться при формировании отчетности о финансовых результатах такой группировки затрат, чтобы был виден отдельный «вклад» в финансовый результат затрат на продукт и затрат периода.

Система ABC – сравнительно новый метод организации управленческого учета, предполагающий определение себестоимости и других экономических характеристик продукции путем систематизации учета затрат по функциям производственно-сбытовой деятельности. Функции снабжения, производства, реализации обычно детализируют по процессам, операциям, составным частям, таким, например, как логистика, хранение, стадии изготовления, ремонт оборудования, маркетинг, послепродажное обслуживание и др.

В основе ABC-метода лежит понятие действия, функционирования, т.е. работы, выполняемой персоналом предприятия для обеспечения производства необходимыми ресурсами, организации непосредственного изготовления продукции и ее последующего сбыта, включая послепродажное обслуживание. Эти действия связаны с материальными, трудовыми и денежными затратами. Система ABC обеспечивает их формирование средствами управленческого учета, в частности, путем группировки издержек по местам возникновения и центрам ответственности [2, с. 737].

Концепция *таргет-костинга* – это впервые примененная ведущими японскими компаниями система управления затратами исходя из долгосрочного функционирования бизнеса. Вынесенное в название концепции понятие «целевые затраты» означает такую величину себестоимости, которая не может быть превышена при производстве и сбыте продукта. Ключевая управленческая идея таргет-костинга состоит в следующем: проектирование конструкции и технологии производства продукта, организация его продвижения и сбыта должны вестись с учетом целевых затрат и подстраиваться под целевые затраты. Исходя из этого, данный инструмент можно назвать учетом целевых затрат.

Таким образом, вне зависимости от того, какие цели ставит перед собой организация – обеспечение конкурентоспособности продукции, достижение определенной доли рынка, повышение уровня рентабельности инве-

стиций или даже просто получение большей прибыли, – система управления затратами должна быть эффективной и при этом не препятствовать достижению этих целей. Поэтому, уделяя больше внимания показателям доходов и затрат, нельзя забывать, что задачей менеджера является обеспечение согласованности данных показателей с показателями других областей с целью достижения в результате основных целей организации.

Список использованных источников:

1. Бухгалтерский учет и анализ: учеб. пособие / Е.И. Костюкова, О.В. Ельчанинова, С.А. Тунин, И.Б. Манжосова и др.; под. ред. Е.И. Костюковой. М.: КНОРУС, 2014.
2. Бухгалтерский учет: финансовый и управленческий: учебник / под. ред. проф. Н.Т. Лабынцева. М.: Финансы и статистика, 2008.
3. Рассказова-Николаева С.А., Шебек С.В., Николаев Е.А. Управленческий учет: учеб. пособие. СПб.: Питер, 2013.

А.В. Рудольф,

магистрант,

Саратовский социально-экономический институт (филиал)

РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

О.Е. Ваганова,

кандидат экономических наук, доцент,

Саратовский социально-экономический институт (филиал)

РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА В ОБЛАСТИ ДЕВЕЛОПМЕНТА

Девелопмент сегодня – это одна из наиболее динамично развивающихся отраслей российской экономики. В то время как ряд других отраслей после посткризисного подъема вновь сбавили обороты, строительство продолжает демонстрировать уверенный рост, несмотря на новый виток экономического кризиса и нестабильности в глобальной экономике. На первый взгляд в РФ развивается строительство только коммерческой недвижимости в виде мультиторговых комплексов, стоянок и т.д., однако это не совсем так. Все большее развитие получает строительство объектов складского хозяйства. Данные складские комплексы необходимы для хранения и передержки продуктов питания, продовольственных и непродовольственных товаров. Правильное организованное хранение товаров и продукции позволяет снизить потери части их потребительских качеств и ликвидировать списание товаров в связи с их порчей. Именно недостаток площадей для правильного хранения и отсутствие правильных технологий сохранения продовольственных и непродовольственных товаров приводил к тому, что в годы существования СССР постоянно ощущался продовольственный дефицит. Порядка 35% собранного урожая овощей и фруктов просто сгнивало в связи с недостатком складских помещений, в которых можно было бы правильно организовать хранение и поддерживать условия сохранности продовольственной продукции.

Развитие на сегодняшний день строительства и эксплуатации складского хозяйства в РФ позволяет создать условия для снижения потерь производителей и продавцов продовольственных и непродовольственных товаров, снизить издержки и увеличить прибыль.

Особое значение в условиях выполнения правительственной программы по импортозамещению продуктов питания имеет развитие сельскохозяйственных производств и производств по сельхозпереработке.

Реализация мяса и мясoproдуктов в РФ является крупнейшим сектором продовольственного рынка, за ним следует зерновой и молочный. Данный сектор на сегодняшний день, несмотря на развивающийся экономический кризис и падение платежеспособного спроса населения, характеризуется большой динамикой роста как в количественном, так и в качественном отношении. Так, начиная с 2000 г. рынок мяса показывает устойчивый рост производства и, как следствие, увеличение оборота мяса по стране в целом. Можно с уверенностью сказать, что мясо – востребованный продукт на нашем рынке, и грамотные инвестиции в данную отрасль гарантированно принесут доход.

Именно в связи с большой востребованностью мяса и мясoсoдержaщей продукцией (колбасы и мясные полуфабрикаты) многие компании-трейдеры заинтересованы в работе с данным видом товаров. Однако в связи с этим возникает ряд трудностей. При входе на мясной рынок данные компании-трейдеры стараются минимизировать свои коммерческие и управленческие расходы, а также количество внеоборотных активов. Такая тенденция прослеживается в связи с достаточно высоким денежным порогом для входа в данный бизнес, который возникает из-за высоких закупочных цен на партию товара. Таким образом, фирмы-трейдеры сосредотачиваются на увеличении оборотных активов и, соответственно, ускорении оборота данных активов. Так, при достаточном уровне мониторинга мясного рынка и хорошо выстроенной логистической цепи достигается прибыльность торгового бизнеса в данной отрасли. Стремление к увеличению доли оборотных запасов и скорости их обращения связано с высокими темпами потребления данного сырья. На территории Российской Федерации действует большое количество мясопереработчиков – производителей готовой к употреблению продукции, которые потребляют мясосырье в огромных масштабах. После получения

устойчивой прибыли достигается предел оборотных средств, который можно достигнуть при данных условиях рынка и данной логистической цепи. При желании руководства расширять компанию, увеличивая долю занимаемого рынка, зачастую прибегают не к количественным изменениям значения оборотных активов, а к качественному скачку, расширению рынка сбыта.

Именно на этом этапе возникает необходимость расширения трейдерской компании, которое, как правило, реализуется посредством постройки складского комплекса для хранения и перетранспортировки охлажденного и замороженного мяса сырья или аренды такого объекта, позволит перераспределить крупнооптовый товаропоток организации и разделить его часть на среднюю и мелкую оптовую торговлю.

Рассмотрим, какие выгоды приобретает организация:

- 1) увеличение покупателей;
- 2) увеличение объема продаж;
- 3) расширение ассортимента продукции;
- 4) увеличение цены одной операции;
- 5) увеличение денежного потока;
- 6) переход с безналичного на наличный расчет;
- 7) улучшение ценовой политики (учет сезонности продаж);
- 8) укрепление репутации (официальное представительство крупных; производителей).

Наряду с описанными плюсами, получаемыми при реализации проекта, существуют проблемы и подводные камни данной стратегии:

- 1) долгая окупаемость проекта;
- 2) риски, связанные с реализацией проекта;
- 3) необходимость занятия новой ниши и увеличение количества конкурентов.

Большинство фирм стремятся уменьшать время пребывания продукции на складе, таким образом уменьшая расходы на содержание склада. При поэтапном производстве, некоторые фирмы, например автоконцерн BMW, стремятся доставлять комплектующие точно в срок их применения в производстве, тем самым вообще сводя их нахождение на складе к нулю. Здесь же мы видим обратную ситуацию – развитие складской инфраструктуры позволит торговой организации выйти на качественно новый уровень работы, а также повысит финансовую устойчивость и финансовые результаты.

Итогом данного инвестиционного проекта должен являться функционирующий складской комплекс, с налаженной цепью поставки продукции от поставщика к покупателям. Причем к старой логистической цепи поставки крупных партий товара к большим поставщикам прибавляется средний и мелкий оптовый оборот, т.е. через складской комплекс проходит мясо сырье для мелких производителей, а также продукция для реализации в рынках и в торговых залах.

Необходимо осуществить расчет доходности и экономических перспектив реализации такого проекта.

Так, в ноябре 2013 г. один из мясокомбинатов Саратовской области, имеющих свою сбытовую фирменную сеть, планировал строительство склада готовой продукции. При этом планировалось достижение следующих показателей: общая вместимость склада 350 т мясной продукции, из которых 250 т – мощность помещений для замороженной продукции и 100 т – мощность для хранения охлажденной продукции.

Рассчитаем оборачиваемость склада по одному из видов хранимой продукции.

Первичный анализ проекта необходимо сделать, сравнив показатели выручки, валовой прибыли и оборачиваемости до внедрения проекта, и после начала работы компании с использованием складских помещений. Для наглядности стоит использовать средневзвешенную цену на каждый вид продаваемой продукции: говядина, свинина и птица.

Валовая прибыль – это выручка за исключением себестоимости продукции. Себестоимость составляет закупочная стоимость продукции и расходы на ее перевозку. При появлении склада расходы на его содержание также включаются в себестоимость.

Если провести сравнение оборачиваемости до и после внедрения проекта получим такие данные. Без строительства склада средневзвешенная стоимость за 1 кг говядины составляет 266,6 руб., наценка – 8,5%, выручка – 11 004 000 руб., валовая прибыль – 224 000 руб., оборачиваемость составляет 1,03.

После строительства склада, введения его в эксплуатацию средневзвешенная стоимость за 1 кг говядины не изменилась и составляет 266,6 руб., наценка – 15,4%, выручка составит 11 142 000 руб., валовая прибыль – 279 000 руб., оборачиваемость – 1,08.

Исходя из полученных данных, виден уверенный рост прибыли и оборачиваемости при переходе на работу «через склад», следовательно, можем считать такую схему расширения удачной с точки зрения экономического эффекта. Такой эффект достигается во многом за счет выгодной цены для оптовых покупателей, так как цена закупки остается неизменной, а цена продажи для мелкооптовых покупателей разительно больше, чем для крупнооптовых покупателей.

Также в процессе реализации проекта или при проработке нового рынка, нового типа работы, экономически выгодно рассмотреть вопрос о сдаче части «неосвоенного» склада в аренду, это оптимизирует доходы, получаемые при старте работы со складом.

Работоспособный склад – это всегда выгодное капиталовложение, даже при ухудшении экономической ситуации данный актив можно в любое время продать и вложить деньги с продажи в оборотные средства организации.

Список использованных источников:

1. Ваганова О.Е. Проблемы использования метода аудита // Наука и общество. Серия «Учет и анализ». 2012. № 5 (8).
2. Ваганова О.Е. Основные проблемы аудита эффективности реализации национальных проектов в Российской Федерации // В мире научных открытий. 2011. Т. 15. № 3.1.
3. Ваганова О.Е. Перспективный анализ развития предприятий на основе показателей движения денежных средств: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Саратов, 2004.
4. Ефремова Н.А. Развитие организационно-экономического механизма управления промышленным предприятием: дис. ... канд. экон. наук. Саратов, 2006.
5. Ефремова Н.А. Инструменты управления предприятием в период кризисной фазы циклической динамики развития / под ред. В.И. Долгого. Саратов: СГСЭУ, 2005.

А.М. Сухорукова,

*доктор экономических наук, профессор,
Саратовский социально-экономический институт (филиал)
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

КОНЦЕПЦИЯ БИЗНЕС-МОДЕЛИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

В теории стратегического управления современным предприятием наряду с традиционными подходами (учет изменения внешней среды, способности организации производства к инновационному обновлению, стремления к формированию конкурентных преимуществ и т.п.) достаточно быстрое распространение получает относительно новое направление – стратегическое управление фирмой (компанией) на основе построения эффективной бизнес-модели, в первую очередь инновационной. Так, по данным опроса топ-менеджеров группы Economist Intelligence Unit, более половины респондентов считают, что для процветания их компании внедрение инновационной бизнес-модели гораздо важнее, чем инновационные продукты или услуги, поскольку только эффективные бизнес-модели способны обеспечить компаниям стремительный рост [1].

Цель данной статьи – систематизировать теоретические подходы к определению бизнес-модели, показать ее роль и место в системе стратегического управления предприятием и изложить авторский подход к обоснованию выбора, разработке и применению на практике бизнес-модели современным предприятием.

Изучение зарубежной и отечественной литературы выявило наличие проблем как теоретического, так и методологического характера, связанных с отсутствием четкого определения понятия «бизнес-модель», несовершенством методических подходов к понятию, структуре, оценке бизнес-моделей предприятий и выявлению степени их инновационности. Всё это затрудняет понимание того, что представляет собой формализованная бизнес-модель предприятия, каков её потенциал, исчерпан он или нет и в каких случаях необходимо её обновить.

Анализ подходов к понятию бизнес-модели показал, что чаще всего она ассоциируется с бизнес-процессами, происходящими на предприятии, которые, в свою очередь, могут быть рассмотрены с разных позиций: одни направлены на внешнее окружение предприятия (т.е. с ориентацией на ценность и/или потребителя), другие ориентированы на внутренние процессы предприятия.

По мнению авторов первого направления [2,] бизнес-модель может быть представлена как:

- комплексная система действий и взаимоотношений, представляющая собой описание выбора компанией потребителей и принятие решений по разграничению возможностей реализации программы производства (собственными силами или использование аутсорсинга), создания стоимости и получения дохода;

- платформа, необходимая для стыковки идей и технологии с их экономическими результатами. С ее помощью предприятие определяет нишу и долю рынка, структуру цепочки ценности оценивает структуру затрат и прибыль, формулирует конкурентную стратегию.

Авторы второго направления, ориентированные на внутренние процессы предприятия [3], рассматривают бизнес-модель с позиций формирования прибыли относительно вложенного капитала, как набор взаимосвязанных элементов, отражающих решения в области стратегии, организационной структуры и экономики предприятия с целью создания ценности и обеспечения устойчивого конкурентного преимущества на определенных рынках. Таким образом, авторы первого подхода представляют бизнес-модель как некую абстрактную категорию, чтобы в самом общем виде охарактеризовать способ создания и предоставления ценности потребителям, на основе которого компания делает бизнес. Второй подход позволяет формализовать бизнес-модели, определить «описания, которые объясняют, как компании работают».

Полагаем, что оба подхода не противоречат, а, наоборот, дополняют друг друга, так как очевидно, что для организации полноценного функционирования бизнес-модели необходимо знание внешнего окружения, сведений о наличии материальных, трудовых и финансовых ресурсов, об организационных и управленческих процессах, о взаимоотношениях между предприятиями с поставщиками, потребителями и конкурентами. Отсюда следует, что бизнес-модель предполагает согласованность параметров внешней и внутренней среды предприятия, что позволяет ему обеспечить гармонию, сохранить свою целостность и способность к развитию бизнес-модели в современных условиях нестабильной и сложной внешней среды.

При рассмотрении бизнес-модели необходимо определить ее роль и место в системе стратегического управления, поскольку зачастую полагают, что стратегия и бизнес-модель – понятия тождественные или стратегия – это компонент бизнес-модели. По мнению автора, бизнес-модель компании предназначена для эффективной реализации стратегии предприятия с точки зрения получения прибыли и увеличения стоимости компании. Отсюда следует, что понятие бизнеса уже, чем понятие стратегии бизнеса. Стратегия определяет общие направления развития предприятия, методы конкуренции и ведения бизнеса компании, а бизнес-модель на основании показателей прибыли и издержек, получаемых в результате применения данной стратегии, обеспечивает жизнеспособность компании. Успешное пребывание компании на рынке свидетельствует о наличии у нее оптимальной бизнес-модели и правильно выбранной стратегии, подтверждающей свою жизнеспособность.

Не менее важным фактором в методологии разработки бизнес-модели является определение ее структуры и количества компонентов (элементов). Так, Н. Chesbrough использовал для классификации бизнес-моделей два параметра: масштаб инвестиций, направляемых на поддержку и степень открытости бизнес-модели. Согласно классификации Н. Chesbrough [3] выделяются недифференцированные, дифференцированные, сегментированные, внешне ориентированные, интегрированные с инновационными процессами и адаптивные бизнес-модели.

Более сложный подход к структурированию бизнес-моделей предприятий предложен группой специалистов из Массачусетского технологического института. В рамках этого подхода была предложена классификация бизнес-моделей под названием «Архетипы бизнес-моделей MIT», основанная на двух базовых структурных элементах бизнеса: вида актива и права на него, – позволивших в общей сложности выделить 14 типов бизнес-моделей, каждая из которых может иметь свою структуру и систему показателей. Сегодня на практике при построении бизнес-моделей широко используются различные методы и инструменты, позволяющие сформировать всесторонне обоснованную бизнес-модель (управление развитием, производством, трудом, финансами с использованием средств автоматизации учета, АСУ, КИС, проектирования, реинжиниринга, бюджетирования, логистики, информатизации технологии и управления).

В результате совершенствования методической и аналитической базы на смену старым базовым бизнес-моделям (модели «хранителя магазина» – открытие бизнеса там, где находятся потенциальные покупатели; модели «приманки и крюка» – модели, привязывающие к продуктам) пришли новые бизнес-модели: модели интегратора и организатора (фокусирование на процессах разработки и коммерциализации продукта с передачей остальных работ партнёрам) и лицензиара (продажа лицензий на изобретение или ноу-хау другой организации).

Непрерывным анализом и усовершенствованием своих бизнес-моделей занимаются такие крупные компании, как McDonald's, Toyota, Hypermarket, Federal Express и Toys R Us, Blockbuster, Home Depot, Intel и Dell Computer; Southwest Airlines, Netflix, eBay, Amazon.com, Starbucks, Microsoft, Google, IKEA. При этом, несмотря на то что изначально сама бизнес-модель формируется в рамках отраслевой бизнес-системы или цепочки создания добавленной стоимости, инновационные бизнес-модели компании приводят к изменениям структуры отрасли, отраслевых правил и стандартов ведения бизнеса.

Основные качественные характеристики современных бизнес-моделей без чёткого выделения их структурных элементов существуют главным образом в форме международных стандартов, разрабатываемых международной организацией по стандартизации и другими авторитетными международными и национальными организациями и созданы в результате обобщения передового мирового опыта (ISO 9000; ISO 14000; ISO 20000; OHSAS 18000; SA8000; AS 9100; GMP; TL). Однако важно понимать, что описанные в стандартах модели процессов не являются идеальным образцом для подражания, применимым во всех случаях жизни, а представляют усреднённый опыт, который признан профессиональным сообществом и может оказаться полезным при решении задач повышения эффективности управления, а в каждом конкретном случае на предприятии необходимо формировать свою собственную бизнес-модель.

В хозяйственной практике зарубежные предприятия зачастую фокусируют свои инновации не только на создании технологий, продуктов или услуг, но и на создании новых бизнес-моделей, которые по существу являются инновационными, т.е. нацеленными на управление цепочкой создания стоимости на предприятии, звеньями которой, по нашему мнению, являются обеспечивающие, основные бизнес-процессы и бизнес-процессы управления и развития.

Основные бизнес-процессы генерируют доходы компании, обеспечивающие бизнес-процессы поддерживают инфраструктуру компании, бизнес-процессы управления управляют компанией, бизнес-процессы развития развивают компанию. Особую роль играют бизнес-процессы развития, так как, основанные на инновациях, именно они выполняют функцию генератора изменений, а значит, являются источником развития бизнес-модели, совершенствования организационных структур предприятий, обеспечения экономической эффективности деятельности для победы в конкурентной борьбе, получения запланированной прибыли и роста стоимости. Одновременно эффективная организация инновационных процессов способствует не только росту конкурентоспособности продукции, коммерциализации науки, но и позитивным структурным сдвигам в экономике. В этом случае речь идёт об открытых инновационных бизнес-моделях, основанных на «тянущих технологиях», поиске и разработке решений с ориентацией на сегменты рынка. Их основными признаками, в отличие от закрытых бизнес-моделей (основанных на «толкающих технологиях» и накоплении портфеля патентов и высоких затрат), является наличие инновационной инфраструктуры, создание инструментария по управлению рисками, привлечение венчурного капитала, создание технологических платформ, пополнение стратегических активов интеллектуальными ресурсами.

Бесспорно, модель бизнеса зависит от стадии жизненного цикла инноваций: на ранней стадии открытая бизнес-модель имеет ограничения, на стадии зрелости и устойчивого функционирования перед предприятием

встают новые цели и задачи, связанные с переходом на новую бизнес-модель. Таким образом, инновации определяют будущее развитие компании, поскольку они предполагают изменения не только в воспроизводственном процессе, но и в новых методах организации труда, технологиях, управлении, маркетинге. Показатели, лежащие в основе модели, должны быть выбраны таким образом, чтобы они давали информацию о состоянии предприятия именно с позиции реализации этой целевой установки. Важнейшим фактором, определяющим контуры бизнес-модели предприятия, является отраслевая бизнес-система, учитывающая отраслевые особенности.

Систематизация подходов к сущности и содержанию бизнес-моделей предприятий (к комплексной оценке их деятельности с использованием бизнес-модели) позволили сформировать концепцию построения эталонной бизнес-модели, на базе которой могут быть сформированы индивидуальные, обеспечивающие реализацию выбранной стратегии, включающей инновационную. Бизнес-модель описывает, как предприятие позиционирует себя в цепочке создания ценности в рамках своей отрасли и как оно собирается зарабатывать прибыль [7].

При формировании бизнес-модели большинство авторов полагают, что ключевыми элементами любой отраслевой бизнес-модели являются ресурсы, процессы, потребительская ценность продукции. Характеризуя эти элементы, необходимо отметить основные моменты формирования каждого из них, показать перспективные направления совершенствования и ожидаемые результаты.

К ресурсам традиционно относят материальные, трудовые, финансовые. Их оптимальное использование создает предпосылки для роста эффективности производства и повышения экономической устойчивости функционирования предприятия. В современных условиях развития бизнеса факторами роста за счет совершенствования использования ресурсов должны стать: использование в производстве инновационных материалов, комплектующих; реализация стратегии обратной вертикальной интеграции при условии экономической целесообразности; повышение качества трудовых ресурсов; использование в производственно-хозяйственной деятельности информационных ресурсов, создание условий для широкого привлечения финансовых ресурсов иностранных и отечественных инвесторов, включая частные.

Процессы – наиболее ответственный элемент бизнес-модели не только для использования ресурсов, но и для внедрения инновационных технологий производства и продвижения продукции до потребителя при сокращении издержек производства и реализации. К числу перспективных направлений совершенствования процессов относятся: организация гибкого промышленного производства; создание компьютерных систем управления производством и сбытом продукции; создание оптово-розничной сети дистрибуции и системы послепродажного сервиса; развитие продажи продукции через Интернет; формирование эффективной маркетинговой стратегии (товарной стратегии, стратегии продвижения продукции и ценообразования); формирование стратегических альянсов, повышение эффективности межфирменных взаимодействий. Как результат, повышение эффективности бизнес-процессов компании и встраивание российских компаний в глобальные цепочки создания ценности с высоким удельным весом добавленной стоимости отечественных предприятий.

Потребительская ценность продукции – это заключительный этап разработки бизнес-модели. От качества выпускаемой продукции и организации ее продвижения до потребителя зависит укрепление рыночных позиций, выход на новые рынки и рост объемов выпуска инновационной продукции. Для этого необходимо обеспечить максимальную гибкость ассортимента, адаптировать товарную стратегию к требованиям не только внутреннего, но и внешнего рынка, расширение ассортимента сопутствующих услуг (начиная с дизайн-проекта и заканчивая послепродажным обслуживанием).

Логiku и внутреннюю взаимосвязь всех элементов бизнес-модели можно отобразить через алгоритм ее разработки. В зависимости от отраслевой принадлежности предприятия и намечаемой степени детализации алгоритм может включать различное количество блоков. Упрощенный вариант разработки новой (инновационной) бизнес-модели, можно представить в виде трех блоков.

Первый блок – описание стратегии и существующей бизнес-модели предприятия (компании). Неотъемлемой частью раздела является детальный стратегический анализ, включающий анализ факторов дальнего окружения (PEST), анализ ближнего окружения (Модель «5 сил» М. Портера), анализ слабых и сильных сторон предприятия, анализ цепочки создания стоимости, дается оценка возможностей и ограничений существующей бизнес-модели.

Второй блок – формирование требований к оптимизации существующей бизнес-модели или разработке новой, где приводятся альтернативные варианты бизнес-моделей, дается оценка возможностей и рисков по каждой альтернативной бизнес-модели с точки зрения заданных конечных результатов деятельности предприятия.

Третий блок – выбор перспективной бизнес-модели с учетом принятой стратегии развития и разработка плана перехода к выбранной бизнес-модели.

Одной из сложных задач при разработке бизнес-модели является установление для нее системы нормативных (пороговых) оценочных показателей функционирования, которые бы отвечали требованиям значимости, существенности, информативности, простоты алгоритма расчета, соблюдения объективных экономических законов (например, опережающего роста темпов производительности труда по сравнению с темпами роста заработной платы). При этом важно, чтобы число показателей было оптимальным, поскольку их избыточность будет усложнять интерпретацию результатов. Отбор показателей и их количественных параметров позволит сформировать эталонную бизнес-модель предприятия, которая должна стать настольной книгой для руководства предприятия и все намечаемые меры, планы, результаты постоянно должны соизмеряться с ключевыми показателями эталонной бизнес-модели, сгруппированными по элементам.

Для оценки ресурсной составляющей предлагается использовать следующие показатели:

- укомплектованность штата (не менее 100%);

- оценка соответствия квалификации рабочих сложности выполняемых работ (соответствует – 1, не соответствует – 0) (не менее 1);
- обеспеченность сырьём (комплектующими) (не менее 100%);
- коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (не менее 0,1);
- коэффициент автономии (не менее 28,9%);
- коэффициент годности основных фондов (не менее 50%);
- коэффициент обновления основных фондов (не менее 15,6%);
- удельный вес затрат на технологические инновации в выручке (не менее 5%);
- разработка, внедрение и обслуживание единой информационной системы (есть – 1, нет – 0) (не менее 1).

Для оценки процессов ключевыми показателями являются следующие:

- индекс производства в % к предыдущему году (не менее 106% – для растущих рынков, не менее 102% – для зрелых рынков);
- уровень использования производственных мощностей (не менее 85%);
- соотношение темпов роста производительности труда и зарплаты (не менее 106);
- соотношение заработной платы и прожиточного минимума (2,5);
- коэффициент текущей ликвидности (не менее 1,25);
- рентабельность активов (не менее 7,2%);
- рентабельность продукции (не менее 15%);
- обеспеченность плана производства продукции договорами (заявками) на поставку (не менее 100%);
- выполнение плана по производству продукции (не менее 100%);
- выполнение стратегического плана (есть – 1, нет – 0). Выполнение стратегического плана (есть – 1, нет – 0) (не менее 1).

Оценивать потребительскую ценность продукции целесообразно через показатели уровня качества, цены и занимаемой ниши на рынке:

- наличие системы управления качеством продукции (не менее 1);
- наличие продукции производимой за пределы локального рынка (есть – 1, нет – 0) (не менее 1);
- оценка привлекательности цены в сравнении с ценами конкурентов (привлекательно – 1, непривлекательно – 0) (не менее 1).

Приращение стоимости бизнеса – это результативный показатель, характеризующий эффективность бизнес-модели и стратегии развития.

Несмотря на большую значимость применения бизнес-моделирования в системе стратегического управления предприятием, высокую степень теоретической проработки вопросов построения бизнес-моделей и опыта практического применения зарубежными компаниями, в России использование бизнес-моделей пока не получило широкого применения. В непростых условиях современного развития российской экономики большинство компаний вынуждены уделять больше внимания вопросам выживаемости, связанных с кризисом, решением проблем импортозамещения и антикризисного управления, и лишь немногие компании-лидеры направляют свои усилия на разработку и внедрение бизнес-моделей, которые позволят занять им лидирующие позиции на рынке в период будущего роста. К сожалению, необходимо отметить, что многие руководители предприятий и даже крупных компаний не имеют четкого понятия о бизнес-моделях или имеют весьма размытое представление не только о своей будущей инновационной (продвинутой) бизнес-модели, но и действующей, и на сайтах компаний отсутствует формализованное описание своей бизнес-модели, и результаты их деятельности, как правило, не затрагивают вопросы стратегического управления, хотя сейчас ясно, что только внедрение по-настоящему инновационной бизнес-модели, включающей все уровни создания цепочки ценности, будет являться основой для роста конкурентоспособности и наращивания экспортного потенциала. Интеграция России в ВТО и функционирование в едином экономическом пространстве ставят перед отечественными предприятиями реального сектора экономики сложную задачу, связанную не только с выбором стратегических направлений развития, поиском средств для их финансирования, но и с формированием инновационной бизнес-модели как фактора длительной конкурентоспособности. В идеале цель оптимизации бизнес-модели должна стать внутренним свойством, перманентным условием функционирования бизнеса.

Список использованных источников:

1. Джонсон М., Кристенсен К., Кагерманн Х. Обновление бизнес-модели // Harvard Business Review Россия. 2009. Март. URL: <http://www.hbrussia.ru/issue/46/736/>
2. Afuah A., Tucci C. Internet Business Models and Strategies. Boston: McGraw Hill, 2003.
3. Morris M., Schindehutte M., Allen J. The entrepreneur's business model: toward a unified perspective // Journal of Business Research. 2005. № 58 (6). С. 726–735.
4. Шохов А. Что такое «бизнес-модель»? // Postodon. 2010. September. № 2.
5. Сухорукова А.М., Бекетова О.Н. Бизнес-модель в теории реструктуризации // Менеджмент в России и за рубежом. 2011. № 3. С. 3–11.
6. Остервальдер А. Построение бизнес-моделей: Настольная книга стратега и новатора / пер. с англ. М.: Альпина Паблишер, 2011.
7. Черняк А. Top 10 бизнес-моделей и идей на 2016 год // Postodon. 2015. Дек. № 9. URL: <http://biznesmodeli.ru/top10-biznes-modelej-i-idej-na-2016-j-god/>.

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА ПРЕДПРИЯТИЯ: ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ СТРУКТУРНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ И ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Переход к рыночной экономике требует новых подходов в управлении предприятием: становятся все более актуальными экономические, рыночные критерии эффективности, на первый план выходит проблема гибкости управления, внедрения современных требований и стандартов менеджмента, стратегии управления предприятием, позволяющей наиболее полно использовать потенциал предприятия, развивая его роль в соответствии с изменяющимися требованиями конкуренции, повышать финансовую прибыльность деятельности [1; 3].

Для обеспечения постоянного потенциала прибыльности, а следовательно и эффективного стратегического управления необходимо: создать организационную культуру и структуру, которая будет способствовать стратегическим изменениям; привести другие внутренние ситуационные переменные организации (цели, задачи, процедуры, системы и технологию.) в соответствие со стратегическими изменениями; определить и провести стратегические изменения в организации; подобрать и воспитать работников (исполнителей и руководителей), способных провести стратегические изменения.

Как свидетельствует зарубежный и накопленный отечественный опыт, для успешной деятельности предприятия в долгосрочной перспективе решающее значение имеют такие неформальные факторы, как культура организации и ее имидж. Организационная культура является новой парадигмой бизнеса постиндустриальной эпохи, которая более полно и всесторонне ориентирована на человеческие потребности, их воплощение и учет в административно-хозяйственной практике предприятия. Культура, пронизывая любое предприятие, не имеет ярко выраженного проявления, ее сложно оценивать и проанализировать. Представление об организационной культуре позволяют дать наблюдения за тем, как сотрудники относятся к предприятию в целом и друг к другу, что, в свою очередь, определяет морально-психологический климат в коллективе, как осуществляет свою работу персонал предприятия и какова практика контроля за их трудовой деятельностью, какие применяются методы при принятии решения и как решаются проблемы, какие формы взаимодействия преобладают на предприятии [5], какая применяется система наказания и поощрения сотрудников, какие ценности и этические нормы имеют наибольшее значение для данного предприятия, какие методы выбираются для ведения конкурентной борьбы [2], существуют ли на предприятии устойчивые заповеди, неписаные нормы поведения, традиции, ритуальные мероприятия, свои герои предания, как предприятие строит свои взаимоотношения с внешней средой [6], в том числе и со своими клиентами.

Согласно теории корпоративной культуры в принятии управленческих решений проявляется поведение коллектива как единого целого. Иначе говоря, «питательной почвой» или основой для любого управленческого решения выступает организационная культура как совокупность общих для всего коллектива предприятия отношений и убеждений. В специализированной литературе принято выделять несколько уровней оргкультуры: глубинный (ценности), средний (отношения, правила, убеждения, нормы) и поверхностный (корпоративная символика). Отметим, что именно глубинные ценности играют наиболее важную роль в выборе одной из альтернативных стратегий предприятия, а правила и нормы важны для выбора тактических шагов по реализации стратегии.

Как показало исследование, для системы принятия управленческих решений на предприятии особенно важны такие аспекты организационной культуры, как отношение к риску, индивидуализм и коллективизм, целенаправленность, поддержка менеджеров, степень координации [4], контроль [3], философия системы вознаграждения, самоотождествление со всем предприятием или с группой внутри предприятия, характер коммуникаций, отношение к конфликтам и критике.

Представляется, что организационная культура должна трактоваться не только с точки зрения особой внутренней среды предприятия, но и с точки зрения культурных структур внешней среды. В условиях постоянных изменений основная задача руководства состоит в создании адаптивной оргкультуры, содержащую в себе возможность реагировать на перемены во внешней среде и таким образом обеспечивать своевременное и динамичное изменение стратегии предприятия. При этом правление должно уделять внимание не столько какой-либо конкретной стратегии, сколько реализации принципов цивилизованного рынка и честной конкуренции, проявлять постоянную заботу обо всех участниках деятельности предприятия, включая потребителей, поставщиков, акционеров, стремясь максимально удовлетворять все их необходимые потребности. Таким образом, к функциям организационной культуры, которые направлены во внешнюю среду, следует отнести: приспособление предприятия к нуждам общества, регулирование партнерских отношений, ориентацию на потребителя.

Между стратегией и организационной культурой существует тесная взаимосвязь. Система ценностей, принципы, убеждения организационной культуры могут совпадать со стратегией предприятия или даже противоречить ей, в связи с чем есть вероятность возникновения проблем. При выявлении противоречия его необходимо устранить внесением изменений в организационную культуру предприятия. Одной из причин изменений в концепции оргкультуры часто являются диверсификация, быстрый рост предприятия, освоение

новых рынков и технологий, а также изменение бизнес-стратегии. Приведение организационной культуры в соответствие со стратегией предприятия является достаточно сложной, но необходимой задачей, которую можно представить как процесс взаимосвязанных этапов: определение элементов действующей культуры, являющихся стратегически поддерживающими и противодействующими; выделение аспектов культуры, нуждающихся в изменении; действия по изменению организационной культуры; создание новой корпоративной культуры, в большей степени соответствующей стратегии. Отметим, что, в отличие от организационной структуры, корпоративная культура труднее поддается различным трансформациям, что во многом связано с более сильным сопротивлением изменениям.

Не следует также забывать, что внутриорганизационные общепринятые ценности возникают как результат традиций, которые имеют достаточно длительную историю и не могут быть изменены в одно мгновение. Следовательно, цель достижения соответствия между культурой и стратегией носит долговременный характер. Необходимы определенные усилия со стороны руководства и время, чтобы новые приоритеты, которые связаны с изменением стратегии, «прижились» на предприятии. В крупных компаниях значительные изменения организационной культуры занимают минимум от 3 до 5 лет [8].

Максимальное соответствие между культурой и стратегией достигается путем эффективного руководства, которое должно формировать ценностные ориентиры личным участием управленцев всех уровней [7], их реальными и символическими действиями.

Руководители должны искать и использовать любую возможность, чтобы поддержать выстроенную систему ценностей, например, посредством участия в проведении различных церемоний и награждений, поощрения сотрудников, достигших высоких показателей в своей работе, путем участия в обучающих программах для работников с целью выделения стратегических приоритетов, этических принципов, ценностей и культурных норм. Все эти реальные действия руководства ориентированы на поддержание трансформаций, которые способствуют реализации стратегии.

Символические действия высшего менеджмента могут быть связаны с определенными решениями, рассматриваемыми как образцы для подражания (например, при ориентации на стратегию сокращения издержек уменьшить доплаты руководителям). Необходимо также обращать внимание на соблюдение символического соответствия. Интерьер офисов не должен быть слишком претенциозен: работники должны видеть, что предприятие очень аккуратно относится к закупкам с точки зрения цен.

Другим примером символических действий является «создание своих героев», т.е. группы сотрудников, которые отличаются эталонным поведением, достигли особых успехов и действуют в едином духе корпорации.

Практика свидетельствует: отличительная особенность великих компаний – это симбиоз корпоративной культуры и деловой стратегии. В будущем эффективными станут те предприятия, которым удастся создать долгосрочные конкурентные преимущества благодаря организационной культуре, что отразится не только на улучшении качества производимой продукции, но и в первую очередь на повышении качества деятельности предприятия в целом.

Создание и развитие организационной культуры, ориентированной на качество, зависят от влияния комплекса факторов как внешнего, так и внутреннего характера. Организационная культура объединяет все виды деятельности и все взаимоотношения внутри предприятия, делая коллектив ориентированным на достижение единой цели [9].

Отсюда возникает необходимость изучения организационной культуры как важнейшего фактора улучшения качества деятельности предприятия, ведь именно формирование единой корпоративной культуры, ориентированной на качественное выполнение любых работ, определяет высокое качество выпускаемого товара или оказываемых услуг и постоянное совершенствование деятельности предприятия в целом.

Список использованных источников:

1. *Абрамова М.И.* Совершенствование организации внутрифирменного планирования в промышленности на инновационной основе // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2005. № 11-2. С. 5–7.
2. *Данилова С.Н.* К вопросу о необходимости разработки и реализации государственных программ поддержки местного самоуправления // Наука и общество. Специальный выпуск. 2013. № 2 (11). С. 29–31.
3. *Козлова Е.В.* Совершенствование инструментария планирования и контроля на предприятии // Наука и общество. Серия «Экономическая теория». 2011. № 3 (3). С. 152–158.
4. *Козлова Е.В.* Улучшение координации и развитие управления предприятием: инструменты и методические приемы // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2015. № 5 (59). С. 95–99.
5. *Козлова Е.В.* Децентрализация управления на предприятии и проблемы ценового взаимодействия подразделений-поставщиков и подразделений-покупателей при наличии рынка полуфабрикатов // Наука и общество. Серия «Менеджмент, учет и анализ». 2015. № 2 (21). С. 25–31.
6. *Козлова О.Ю.* Методические особенности выбора товарной стратегии промышленного предприятия // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2009. № 3 (27). С. 101–104.
7. *Масленникова Е.В.* Развитие кадрового потенциала государственной гражданской службы субъектов Российской Федерации // Вестник Поволжского института управления. 2009. № 4. С. 8–15.
8. *Михайлова А.В.* Организационная культура как фактор повышения качества деятельности организации (на примере муниципального учреждения системы образования) // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2014. № 1 (64). URL: <http://uecs.ru/ru/uecs61-612014/item/2729-2014-01-28-13-01-37> (датаобращения: 19.10.2015).
9. *Шифрин М.Б.* Стратегический менеджмент. 2-е изд. СПб.: Питер, 2009.

*Е.А. Тырнова,
студентка,
Омский государственный университет путей сообщения, Россия*

*И.В. Ларина,
кандидат экономических наук, доцент,
Омский государственный университет путей сообщения, Россия*

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОНЯТИЯ «НЕЛИКВИД»

В настоящее время в условиях кризиса сложилась ситуация, что из-за уменьшения дохода населения падает покупательская способность. Потребители не стали реже ходить в магазин за товарами массового потребления, они стали отдавать предпочтение лишь товарам первой необходимости. От этого на складах оптовой и розничной торговли остаются запасы нереализованной продукции. Если такая тенденция будет продолжаться в организациях довольно долгий период, то это приведёт к стремительному прекращению коммерческой деятельности. Но при этом в насыщенной конкурентной среде организации ищут различные способы повышения своей конкурентоспособности. Это сопровождается ростом товарного ассортимента, что приводит к расширению номенклатурных групп, росту запасов, замораживание денежных средств и постоянному увеличению затрат на управление и содержание запасов.

Опираясь на то, что данные издержки по управлению запасами и их содержанию составляют примерно 40% от всех логистических затрат [4], а на складах от 25 до 60% товаров относятся к «неходовым», то борьба за постоянное увеличение товарного ассортимента с целью поддержания высокого уровня обслуживания клиентов может привести к постоянному росту этого вида логистических издержек. В данном контексте они являются именно издержками, так как это трата денежных средств, которая возникла вследствие ошибки специалиста, в отличие от затрат, которые возникают на осуществление регламентированных процессов.

Для того чтобы это не произошло, в организациях оптовой и розничной торговли, как правило, назначают ответственное лицо, которое и будет заниматься товарами, потерявшими свою актуальность.

Как правило, стопроцентную ликвидность имеют только наличные деньги, поэтому для любого товара не существует гарантии быть полностью проданным и чаще всего находятся остатки, которые не могут быть реализованы. Тем самым такие товары в силу своей нереализованности замораживают и обесценивают денежные средства, вложенные ранее в них, а также формируют убытки организации на их хранение.

Главная проблема неликвидов заключается в том, что нет чётко регламентированного определения для их идентификации на складе в организации оптовой и розничной торговли. При этом однозначно правильного ответа на этот вопрос не существует, так как каждое предприятие разрабатывает свои критерии для определения неликвидных товаров. На практике также сталкиваются с той ситуацией, когда в одной организации разные подразделения устанавливают свои требования к определению неликвида. Некоторые категории товаров можно назвать «ходовыми», тогда как другие находятся на прилавках только с целью поддержания имиджа и политики организации. Кроме того, существует категория товаров с сезонным спросом.

В итоге менеджеры-логисты сталкиваются с необходимостью решения проблем с устаревшими товарами в большей степени из-за того, что изначально не было строго определено понятие «неликвид».

Д. Шрайбфедер [1] описывает неликвид как никчёмный запас, не обеспечивающий рентабельности вложений и не способствующий прочим прибыльным продажам. А.Н. Стерлигова [1] определяет термин «неликвид» как запасы группы С, накапливающие сотые доли процентов нарастающего итога, запасы, предполагающие минимальное внимание со стороны менеджеров.

Джеймс С. Джонсон [1] предложил свою интерпретацию данного понятия и объяснял его как запасы группы С, «мёртвые запасы» – часть запасов, на которые уже нет спроса либо которые не выпускают.

Кроме того, различные словари дают разные трактовки понятия «неликвид»:

1) толковый словарь Кузнецова [5] объясняет, что неликвиды – это имущество, которое не может быть использовано на данном предприятии и подлежит продаже, ликвидации;

2) в бизнес-словаре [2] обозначено, что неликвиды – это труднореализуемая продукция, товарно-материальные ценности, излишние или ненужные компании;

3) бухгалтерский словарь [3] широко трактует неликвиды как товарно-материальные ценности, излишние или ненужные предприятию, а также труднореализуемые готовые изделия. Наличие неликвидов замедляет оборачиваемость оборотных средств, ухудшает хозяйственно-финансовое состояние предприятия. Чаще всего неликвиды встречаются в составе производственных запасов, готовой продукции, незавершенного производства. Ликвидация неликвидов означает для предприятия убыток в размере стоимости имущества. Продажа неликвидов снижает размер убытка, а иногда и позволяет избежать убытка или даже получить прибыль. Выявление неликвидов производится по данным аналитического учета – карточкам складского учета, готовой продукции и других материальных ценностей;

4) экономический, юридический и энциклопедический словарь поясняют [6], что неликвиды – это товары и другие материальные ценности, излишние и ненужные данному предприятию, обычно труднореализуемые на рынке. Наличие неликвидов отягощает экономические показатели его деятельности.

Анализируя представленные интерпретации исследуемого понятия, можно выделить общие аспекты, а именно:

1) товары группы С, на которые нет спроса;

2) труднореализуемая продукция;

- 3) не обеспечивают рентабельность вложений и не способствуют прочим прибыльным продажам;
- 4) излишние и ненужные товары предприятию, которые не могут быть использованы и подлежат ликвидации.

При обобщении полученных аспектов складывается общее понятие «неликвид», под которым стоит понимать товарно-материальные ценности, на которых нет спроса, поэтому реализация их затруднена, что замораживает вложенные в них денежные средства и препятствуют прочим прибыльным продажам. Следовательно, данные товары относятся к запасам группы С, они являются излишними и ненужными товарами, которые не могут быть использованы предприятиями и подлежат ликвидации.

Четкое понимание и единообразие определения «неликвид» различными подразделениями предприятий оптовой и розничной торговли позволит уменьшить размеры неликвидного товара и своевременно обеспечить их ликвидацию.

Список использованных источников:

1. Лукинский В.С., Поскочинов И.Е. Методы определения неликвидных запасов – номенклатурной группы D // Логистика. 2011. № 7 (60). С. 18–21.
2. Бизнес-словарь // Энциклопедии и словари. URL: <http://enc-dic.com/business/Nelikvidy-8323.html>.
3. Бухгалтерский словарь // Энциклопедии и словари. URL: <http://enc-dic.com/buhg/Nelikvidy-3752.html>.
4. Классификация и анализ структуры логистических издержек // Stydmy.org. URL: http://studme.org/1061120714275/logistika/logisticheskie_izderzhki.
5. Толковый словарь Кузнецова // Энциклопедии и словари. URL: <http://enc-dic.com/kuzhecov/Nelikvid-15576.html>.
6. Экономический словарь // Энциклопедии и словари. URL: <http://enc-dic.com/economic/Nelikvidy-8823.html>.

Е.А. Тырнова,
студентка,

Омский государственный университет путей сообщения, Россия

Е.А. Панова,
студентка,

Омский государственный университет путей сообщения, Россия

Д.И. Васильев,
преподаватель,

Омский государственный университет путей сообщения, Россия

ВЛИЯНИЕ КРИЗИСА НА ПРОЦЕСС ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СЛУЖБ МАРКЕТИНГА И ЛОГИСТИКИ

На данный момент времени российская экономика переживает кризисный период, который непосредственно повлиял на бизнес-среду страны. Данное влияние отразилось в снижении покупательской способности. Потребители не стали реже ходить в магазин за товарами массового потребления, они стали отдавать предпочтение лишь товарам первой необходимости. Так, поведение покупателей в сегменте продуктов питания хорошо отражает общие изменения в потребительском поведении. Об этом свидетельствуют следующие данные за 2015 г.: 32% покупателей покупают меньше, 31% – покупают товары более дешёвых брендов, 24% – покупают большинство товаров по промоакциям, 19% – делают покупки в более дешёвых розничных магазинах [2].

Вследствие этого большинство компаний пострадали от снижения покупательской способности. По данным за 2015 г., 61% компаний испытали отрицательное воздействие, из которых 89% организаций сократили объёмы продаж, у 92% – выросли производственные затраты, и это только краткосрочные показатели. Также наблюдается, что 80% компаний не имеют возможности финансировать новые проекты, тем самым страдает долгосрочная перспектива развития [2].

В такой ситуации предприятия оптовой и розничной торговли столкнулись с тем, что на складах остаются запасы нереализованной продукции. Если такая тенденция продолжится в организациях довольно долгий период, то это приведёт к стремительному прекращению коммерческой деятельности. Но при этом в условиях кризиса обостряется конкурентная среда, и организации начинают искать различные способы повышения своей конкурентоспособности.

В период кризиса предприятия начинают пересматривать свою деятельность и проводить детальный анализ, что приводит к интеграции ключевых бизнес-процессов и к отсеиванию ненужных элементов, которые не добавляют ценности для потребителя.

Стремление предприятий эффективно реорганизовать свою деятельность в период кризиса приводит к поиску новых способов и методов управления, но такая погоня за инновациями для поддержания текущего положения на рынке имеет двойственный характер. С одной стороны, стремление к постоянному улучшению позволит пережить кризис и в дальнейшем даст основу для стремительного роста. С другой стороны, такие мероприятия требуют дополнительных инвестиционных вложений, что в период кризиса не всегда возможно.

Один из способов для предприятий в кризисный период повысить свою конкурентоспособность и закрепить положение на рынке – это использование метода логистической координации межфункциональных подразделений, таких как отделы маркетинга и логистики.

Актуальность межфункционального взаимодействия отделов маркетинга и логистики заключается в формировании конкурентоспособного преимущества предприятия, а также в анализе и оценивании возможностей (прогнозов) в сокращении затрат на выполнение ряда операций, что в общем итоге приводит к повышению эффективности функционирования фирмы в кризисное время.

Следует отметить, что в таком межфункциональном взаимодействии отделов в кризисной ситуации существует ряд проблем, которые проявляются в основных аспектах их взаимодействия, а именно:

1) расходы на транспортировку. В кризисной ситуации из-за роста цен на топливо и эксплуатацию транспортных средств необходимо принимать решения связанные с выбором вида перевозки и типами транспортных средств. Данным вопросом занимается непосредственно отдел логистики, именно от них будет зависеть величина транспортных затрат. Поэтому неправильно принятое управленческое решение в области реализации логистических функций может значительно расширить объём логистических издержек, что негативно отражается на маркетинговой ценовой политике. В то же время эффективное применение логистического менеджмента даёт возможность отделу маркетинга обеспечить гибкость ценовых стратегий в период кризиса;

2) товарный ассортимент. Важным моментом пересечения «взглядов» отдела маркетинга и логистики является определение товарного ассортимента. В ситуации кризиса, когда потребитель предпочитает экономить средства и покупать товары широкого потребления только по необходимости, предприятиям стоит пересмотреть товарный ассортимент и произвести его рациональное сокращение. С точки зрения логистики такой подход правилен, так как чем меньше количества товарно-материальных ценностей хранится, тем ниже стоимость из содержания. Но отдел маркетинга заинтересован в постоянном поддержании широкого ассортимента продукции и содержании большого объёма товаров для максимального удовлетворения спроса и снижения риска возникновения ситуации «упущенных выгод», с их точки зрения это повышает конкурентоспособность организации на рынке. Отдел логистики, наоборот, предпочитает производить сокращение хранящихся запасов или переходить на систему «точно в срок». Поэтому для поддержания текущего состояния предприятия отделам необходимо находить экономический компромисс;

3) упаковка. Для логистического отдела упаковка представляет собой средство защиты товаров, т.е. носит практический характер. Когда как для отдела маркетинга упаковку используют в качестве «молчаливого продавца». По статистике, около 80% решений о покупке принимается непосредственно в торговой точке, а домохозяйка затрачивает в среднем 20 секунд на осмотр одной витрины, следовательно, хорошая упаковка должна остановить ее взгляд [1]. В кризис потребитель, приобретая товары широкого потребления, начинает заменять известные импортные бренды на их более дешёвые отечественные аналоги. Такие товары, как правило, по своим потребительским свойствам ничем не отличаются от зарубежной продукции, их главное отличие – это невзрачная, простая упаковка, которая носит практическую защитную функцию, что, несомненно, ближе к логистическому подходу. Поэтому в кризисной ситуации предприятиям стоит пересмотреть маркетинговую политику в плане разработки дизайна и стараться переходить на бюджетные варианты упаковывания. Что также положительно будет влиять и на логистический отдел, потому что чем проще и практичнее упаковка, тем легче и дешевле организовывать процесс транспортировки и грузопереработки.

Таким образом, взаимозависимость маркетинга и логистики находит свое подтверждение и в кризисных ситуациях. Удовлетворение потребностей клиентов – одна из основных целей деятельности предприятия для поддержания функционирующего состояния. Поэтому рациональная координация этих служб приводит к тому, что в организации коммерческой деятельности в кризисный период маркетинговый отдел перерабатывает поступающую внешнюю и внутреннюю информацию для эффективной связи сбытовой функции одного предприятия с закупочными функциями другого, а логистический отдел технологически и экономически систематизирует эти связи. Такой синергетический эффект способствует не только выживанию организаций в трудное время, но и создаёт основу для дальнейшего развития.

Список использованных источников:

1. Карнаухова Н.А. Визуальные коммуникации в маркетинге на примере тестирования упаковки товаров массового спроса // Сб. материалов V Междунар. науч.-практ. интернет-конференции. М., 2015. С. 110–117.
2. Экономический спад в России: взгляд под углом 360° // PwC в России. URL: <http://www.pwc.ru/ru/press-releases/2015/economic-downturn.html>.

А.А. Фомин,
преподаватель,

Камышинский политехнический колледж, Россия

ПУТИ ОПТИМИЗАЦИИ И СНИЖЕНИЯ РАСХОДОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Издержки являются неотъемлемой частью любого бизнеса, без них предприятие не сможет ни развиваться, ни просто работать. Однако для обеспечения рентабельности требуется, чтобы расходы были эффективными, т.е. каждый потраченный рубль приносил прибыль. Поставив перед собой такую цель, руководитель сможет уберечь свою компанию от непроизводительных затрат.

Существуют три основных принципа работы, которые помогут избежать ненужных трат.

1. Планирование.

Некоторые руководители ошибочно считают, что снижение расходов на предприятии произойдет, если они начнут строго контролировать расходование денег, которые уже есть на счету. При этом совсем не уделяется внимание тому, откуда эти деньги на счете берутся. Если управлять только платежами, вскоре на предприятии начнется хронический дефицит средств, а если активно привлекаются краткосрочные кредиты, то не за горами и банкротство. Эффективность снижения затрат зависит от того, как ведется учет и расходов, и доходов. Причем обе эти статьи нужно планировать заранее. Желательно, чтобы у руководителя перед глазами всегда были сметы доходов и расходов [1, с. 301]. Некоторые инвестиционные проекты могут в краткосрочной перспективе показаться затратными, а в долгосрочной – очень выгодными.

2. Контроль.

Руководитель должен иметь на руках объективную, а не приукрашенную информацию о своем предприятии. Возможность контролировать затраты появляется с того момента, когда они начинают учитываться. В условиях кризиса необходимо обратить внимание на прохождение платежей, так как слишком большая дебиторская задолженность ведет к замедлению операционного цикла [1, с. 302].

Затем осуществляется анализ и оптимизация расходов, т.е. сотрудники намечают программу сокращения выявленных затрат. Пунктами такой программы могут стать: централизованная закупка основного сырья, более эффективная работа с клиентами, увеличение объема производства продукции за счёт более полного использования производственной [4, с. 203].

3. Дисциплина.

Все стратегии снижения затрат утверждаются руководителем, они находят свое отражение в бюджете предприятия. Нарушать принятые решения можно только в исключительных случаях. За соблюдением этого правила должны отвечать финансовые службы. В их обязанность входит следить за обоснованностью расходов и отсекают ненужные траты. Жесткая финансовая дисциплина должна подтверждаться приказом руководителя, в котором указано, что решение о расходах принимает одно или несколько назначенных директором ответственных лиц.

Есть также три пути оптимизации расходов.

1. Экспресс-сокращение.

При этом способе борьбы с затратами нужно немедленно прекратить оплачивать расходы по некоторым статьям. Для этого проанализируйте все пути оптимизации расходов и выясните возможные последствия. Затраты по значимости делятся на [1, с. 300]:

- 1) высокоприоритетные – покупка сырья, выдача зарплат основным работникам и т.п. Без таких затрат предприятие остановит свою деятельность;
- 2) приоритетные – расходы на рекламу, оплата мобильной связи сотрудникам и др. Приостановка финансирования этих статей приведет к сбоям в работе компании;
- 3) допустимые – санаторное лечение и другие льготы для сотрудников. Финансирование желательно, но не обязательно сохранять, особенно если у предприятия нет свободных средств;
- 4) ненужные – например, оплата отдыха руководителю. На работе предприятия никак не скажется прекращение финансирования ненужных затрат.

Если выбрана экспресс-стратегия снижения затрат, то прекращается финансирование последней категории, резко ограничиваются расходы по третьей. Нежелательно сокращать расходы по первым двум категориям.

2. Быстрое снижение расходов на предприятии.

1) экономия на сырье и материалах. Пути оптимизации расходов по этой, самой затратной статье могут быть разными. Наиболее эффективный – пересмотр договоров с поставщиками. Сотрудничайте с крупными компаниями, которые могут предложить более низкие цены и отсрочки по платежам;

2) анализ и оптимизация затрат на транспорт, телекоммуникации, электроэнергию. Если направлением деятельности компании не является оказание транспортных услуг, то можно отдать транспортный цех на аутсорсинг. Самые распространенные способы снижения расходов на электроэнергию – контроль расхода энергии, переход на энергосберегающее освещение и оборудование. Затраты на коммуникации сократятся, если уменьшить список работников, пользующихся оплачиваемой предприятием мобильной связью;

3) сокращение персонала и фонда оплаты труда. Рассмотрите необходимость некоторых отделов. Эффективности снижения затрат способствует динамичное развитие аутсорсинга и фриланса. Многие функции компании можно передать сторонним компаниям и специалистам. Кроме того, различные рекрутинговые организации позволяют сократить неквалифицированный персонал. Более демократичный способ снижения расходов – сократить заработную плату, но предоставить работникам социальные льготы: бесплатное питание, расширенную медицинскую страховку [2, с. 36].

3. Систематическое сокращение:

1) управление инвестициями. Инвестиции в покупку нового оборудования и во внедрение современных технологий необходимы предприятию для сохранения его конкурентных преимуществ. Но принимая решение о вложении средств в какой-либо проект, не стоит забывать о ранее поставленной задаче – увеличение эффективности снижения затрат. Инвестиционные проекты должны проходить строгий отбор. Сначала подразделение, которому необходим проект, должно обосновать его целесообразность. Затем желательно пригласить независимых экспертов, которые произведут технико-экономический расчет и помогут отобрать из нескольких предложений самое перспективное и выгодное [4, с. 222];

- 2) управление закупками заключается в систематическом поиске выгодных поставщиков;
- 3) управление бизнес-процессами. Для эффективности снижения затрат некоторые предприятия применяют технологию «бережливого производства». Суть ее состоит в том, что расходы оцениваются с точки зрения клиента: согласится ли он их оплачивать. Покупатель не стал бы оплачивать брак и переделки, перепроизводство, перемещение товаров, запасы, ожидания и т.п. Тем не менее эти операции имеют ценность, значит, расходы на них нужно сокращать или вовсе избавляться от тех процессов, которые не одобрил бы потребитель.

Список использованных источников:

1. Волков В.П., Ильин А.И., Станкевич В.И. и др. Экономика предприятия: учеб. пособие / под общ. ред. А.И. Ильина, В.П. Волкова. М.: Новое знание, 2011.
2. Горелов Н.А. Экономика трудовых ресурсов. Минск: Высшая школа, 2010.
3. Грузинов В. Экономика предприятия (предпринимательская): учебник для вузов. М.: Юнити-Дана, 2009.
4. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. М.: ПБОЮЛ Гриженко Е.М., 2013.
5. Кударь Г. Себестоимость для целей налогообложения в 2008 году. М.: Бератор-пресс, 2009.
6. Ильин А.И. Планирование на предприятии: учебник. Минск, 2010.
7. Сейтмурадов Р. Стимулирование производительности труда // Экономист. 2010. № 4. С. 28–32.

О.Ю. Фомичева,
аспирантка,

Саратовский социально-экономический институт (филиал)
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

ЗАРОЖДЕНИЕ ИДЕИ УПРАВЛЕНИЯ ПО ЦЕЛЯМ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В условиях рыночной системы хозяйствования предприятие в силу ряда объективных причин выступает основным звеном экономики. Это обусловлено тем, что предприятие выполняет ряд общественно значимых функций, не ограниченных производством, имеющих спрос на рынке продукции, таких как, например, создание рабочих мест, обеспечение занятости населения, выплата заработной платы. Кроме того, исполняя обязанность по уплате налогов, предприятие тем самым принимает участие в содержании государственных органов, развитии экономики страны и поддержании социальных программ (в сфере образования, здравоохранения, культуры и т.д.).

В рамках данного исследования представляется необходимым конкретизировать понятие «предприятие». Изучение специальной литературы позволило идентифицировать наиболее общее определение: итак, под предприятием понимается самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг с целью удовлетворения общественных потребностей, а также получения прибыли. При этом важно отметить, что каждое предприятие (особенно в условиях рыночных отношений) является «самоорганизующимся и самовоспроизводящимся социально-производственным организмом, автономным центром производственных, хозяйственных и социальных решений» [2, с. 7]. Учитывая вышеизложенное, представляется возможным охарактеризовать исследуемое понятие как открытую сложноорганизованную систему, состоящую из большого количества элементов, объединенных в различные иерархические подсистемы. Все процессы, происходящие в данной системе, имеют динамический характер. Кроме того, предприятие учитывает изменения, происходящие во внутренней и внешней среде. Так, М.И. Абрамова в своих изысканиях отмечает, что «переход к рыночной экономике, характеризующейся... гиперконкуренцией, высоким уровнем неустойчивости, увеличением объема знаний и усложнением решаемых проблем, актуализировал для предприятий проблему выживания и обеспечения конкурентоспособности в длительной перспективе» [1, с. 3].

В этой связи перед каждым предприятием наиболее остро встает вопрос выбора основных стратегических ориентиров, а также направлений функционирования и развития, поэтому процесс постановки целей и задач предприятия выходит на передний план. Как справедливо отмечает М.В. Селюков, «данный процесс является основополагающим и объединяющим принципом управления любой социально-экономической системы, значение которого будет возрастать. Любой субъект управления не подчиняется обстоятельствам, не “плывет по течению”, а имеет ясные цели и стремится к их достижению» [5, с. 657].

Итак, управление каждым предприятием имеет целевую направленность. Это объясняется самой сущностью управления: оно предполагает приведение к успеху других, а успех, в свою очередь, по мнению большинства авторов, проводящих исследования в данной области, отождествляется с реализованной целью. В этой связи основополагающим этапом управления зачастую называют именно определение целей. Кроме того, каждое предприятие представляет собой объединение людей, преследующих определенные личные цели и желающих получить для себя какой-либо конкретный результат, решить какие-либо проблемы, что также свидетельствует о целевой направленности предприятий [3, с. 127]. При этом следует иметь в виду не только собственников и сотрудников конкретного предприятия, а также людей, относящихся к его внешнему окружению, которые также имеют определенные цели.

Понимание важнейшей роли целей в управлении предприятием возникло в начале XX в., когда родоначальник научного управления предприятиями (менеджмента) Ф. Тэйлор в своих трудах обозначил необходимость, во-первых, постановки перед сотрудниками достижимых, но при этом высоких целей, а

во-вторых, проведения тщательного анализа данных целей и разработки механизмов их достижения. С исследованиями в данной области, как правило, связывают также имена следующих ученых: П. Друкер, Э. Локк, Д. МакГрегор.

Так, например, П. Друкером в 1950-х гг. была предложена концепция (метод) управления по целям (МВО – *management by object*). Управленцы того времени особое внимание уделяли функциям и процессам, пренебрегая при этом целеполаганием. Друкер, проводивший исследование в данной области, отмечал, что управление следует начинать с выработки целей, а затем уже допустимо переходить к функциям, системам взаимодействия, процессам.

Однако обзор литературы по данной проблематике позволяет заключить, что процесс постановки целей и задач как проблема для проведения научного исследования не имела места до начала 1960-х гг. Для дальнейшего же периода характерны, во-первых, постоянно ускоряющийся рост общественного производства, а во-вторых, усложнение стоящих перед данным производством задач. В этой связи искусство постановки целей получает научное обоснование и, оформляясь в качестве специальной области системного анализа, получает название целевого подхода к управлению. В основе данного подхода лежит следующий принцип: эффективное функционирование предприятия зависит от согласованности целевых установок и действий каждой из его подсистем, таким образом, речь идет о согласованном по целям управлении [4, с. 98].

На наш взгляд, управление по целям является важнейшим инструментом эффективного управления и успешного функционирования предприятия в существующих условиях, подтверждается это активным его применением современными предприятиями и в настоящее время. Как показывает практика, управление по целям как концепция является базовым подходом к эффективному управлению предприятием как сложноорганизованной системой. Это системный и организованный подход, который позволяет руководителю сосредоточиться на достижении поставленных целей, и получить наилучший результат при имеющихся ресурсах.

Кроме того, управление предприятием представляет собой сложный и динамичный процесс, осуществляемый путем целенаправленного воздействия на управляемую систему с целью получения запланированного результата. Так, на начальном этапе появляется идея необходимости постановки целей, формализации собственных целей, разработки стратегии. В последующем при активной деятельности предприятия под воздействием описанных нами внешних и внутренних факторов среды осуществляется корректировка целей для получения наиболее оптимального результата. Для отслеживания трансформации целей необходимо прибегнуть к применению показателей системы управления по целям. Затем проводится измерение, оценка и контроль результатов работы каждого подразделения по выполнению целей. Далее происходит корректировка целей и их согласование на уровне управления персоналом.

Таким образом, предприятие является основным звеном экономики, которое следует рассматривать как сложноорганизованную систему, состоящую из множества отдельных подсистем. При этом процесс управления предприятием все более усложняется в современных условиях, обусловленных высоким уровнем неопределенности внешней среды. Большинство ученых, проводящих исследования в данной области, признается тот факт, что эффективное функционирование предприятий напрямую зависит от процесса постановки целей. В этой связи увеличивается количество научных разработок в сфере целевого управления или управления по целям, которое, как правило, связывают с именем П. Друкера и широко применяется на российских и зарубежных предприятиях и в настоящее время.

Список использованных источников:

1. *Абрамова М.И.* Совершенствование планирования на предприятиях: инновационный аспект, инструментарий, организация. Саратов: Издат. центр СГСЭУ, 2006.
2. *Грибов В.Д., Грузинов В.П.* Экономика предприятия: практикум. 6-е изд., перераб. и доп. М.: КУРС; ИНФРА-М, 2015.
3. *Козлова Е.В.* и др. Перспективные подходы управления предприятием в условиях модернизации/ под общ. ред. А.В. Латкова. Саратов: СГСЭУ, 2012.
4. *Козлова Е.В.* Улучшение координации и развитие управления предприятием: инструменты и методические приемы // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2015. № 5 (59). С. 95–99.
5. *Селюков М.В.* К вопросу о теории и практике целевого менеджмента // Фундаментальные исследования. 2011. № 12-3. С. 657–661.

И.В. Чугаева,
магистрант,

Омский государственный университет путей сообщения, Россия

ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ МОДЕЛЕЙ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

В настоящее время любое предприятие вынуждено функционировать в условиях изменения внутренней и внешней сред. Данный факт свидетельствует о том, что возникает потребность незамедлительного реагирования со стороны руководителя предприятия, принятия управленческих решений, направленных на обеспечение устойчивой работы предприятия в новых условиях. В данном случае повышается роль профессионального менеджера.

Еще Курт Левин отмечал важность понимания изменений и предполагал осознание понятия стабильности, а модель управления изменениями Л. Грейнера представляет собой модель жизненных циклов и развития определенной организации.

Большинство авторов, рассматривающих вопрос сопротивления, воспринимают его как преграду, которую необходимо преодолеть, и предлагают различные методы этого преодоления. Зачастую выделяют организационные, а также личностные методы. Авторы разных концепций (К. Левин, Ф. Гуиар и Дж. Келли, Л. Грейнер, Дж. Даки) смотрят на данную проблему с точки зрения инициаторов изменений и не учитывают определенную позицию объектов изменений. Несмотря на позиции сторонников данного мнения, если посмотреть на проблему сопротивления с позиции сопротивляющегося, то сопротивление выступает в качестве весьма активного защитника [1, с. 213].

Однако система находится в относительном равновесии до тех пор, пока не появилось значимое давление от внешнего воздействия. Такое воздействие вызывает отрицательные обратные связи, которые удерживают систему в равновесии и препятствуют движению к намеченной цели. Курт Левин назвал такое состояние квазистойчивым, обусловленным действием большого числа противоположно направленных сил.

Защищаясь, организация представляет собой саморегулирующуюся систему, которая мобилизует все свои силы [2, с. 57–60].

Таким образом, эволюция понятия организационных изменений прошла долгий путь, претерпев изменения. В общем смысле организационное изменение – это уникальное событие для каждой организации, обусловленное большим количеством факторов и анализа макро- и микросреды. Учет всех факторов как внутри, так и вне компании позволит выиграть в конкурентной борьбе, а также накопить огромный бесценный опыт для своих последователей.

Классификационный аппарат организационных изменений в рамках исследований К. Левина, Л. Грейнера, теория Е и теория О, Ф. Гуиара и Дж. Келли, Дж. Даки является уникальным для каждого автора. Еще один исследователь организационных изменений Ицхак Адизес предложил обратить особое внимание на основные параметры жизнедеятельности каждой определенной компании – контролируемость и гибкость [3]. По его мнению, способность организации справляться с проблемами – это залог любого успеха.

Все виды сопротивления представляют собой мобилизацию энергии, а не ее недостаток, и возникает вопрос, как перенаправить имеющуюся энергию сопротивления в нужное русло и какие условия внешней и внутренней среды особенно необходимы для возникновения положительных обратных связей?

Таким образом, понимание сопротивления как способа мобилизации энергии дает возможность рассматривать сопротивление через призму позитивного явления, и в этом случае характер взаимодействия между инициатором изменений и сопротивляющимся выступает в качестве выяснения различий между данными проблемами. Поиск эффективного решения, сокращающего затраты на его реализацию и повышающего прибыль отдельной компании, является актуальным и своевременным для современного бизнеса.

Список использованных источников:

1. Федорова Н.Н. Организационная структура управления предприятием: учеб. пособие. М.: Кнорус, 2010.
2. Ильяшенко В. О гибкости организационной структуры производства // Экономист. 2011. № 10.
3. Гольдштейн Г.Я. Инновационный менеджмент. URL: <http://www.cfin.ru/management>,

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ВО ВЗАИМОДЕЙСТВИИ С ЧЕЛОВЕКОМ И ОБЩЕСТВОМ: ПОДХОДЫ, КОНЦЕПЦИИ, МОДЕЛИ

Л.А. Богунов,
кандидат психологических наук, доцент,
Северо-Казахстанский государственный университет
им. М. Козыбаева, Казахстан

СРЕДСТВА ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ МЕНЕДЖЕРА

Эффективность деятельности менеджера крайне востребована в управлении современными социально-экономическими системами. Специалисту управления приходится принимать решения в условиях выраженной непредсказуемости, неопределенности социально-экономических процессов, явлений. Все это предъявляет повышенные требования к экономическому мышлению менеджера, к средствам, с помощью которых возможна организация управления и улучшение качества управления с точки зрения реализации экономического мышления менеджера.

Поскольку анализ понимания феномена экономического мышления, имеющийся в современной экономической литературе, представлен нами в более ранних работах [1–3 и др.], то мы не будем подробно останавливаться на этом вопросе, а только конкретизируем, что общее понимание экономического мышления может быть представлено как процесс и результат отражения экономической действительности, знания, умения и навыки теоретического и практического оперирования категориальным экономическим аппаратом, реализуемые при решении прикладных экономических задач.

При этом менеджер как субъект экономического решения решает управленческие задачи по организации деятельности субъектов экономических отношений.

С помощью каких же средств менеджер как субъект экономического мышления может осуществить управление деятельностью экономического субъекта? Полагаем, что ими могут быть словесно-логические, математические, информационные и материальные средства.

Словесно-логическими системами мышления являются следующие формы мышления: понятия, суждения и умозаключения, – системное свойство которых заключается в логико-семиотической конструкции «знак – означаемое». В качестве знака выступает тот или иной материальный носитель, как, например, звук, графическое изображение и др., но нас, прежде всего, интересует слово – произнесенное или написанное, а в качестве означаемого – содержание понятия и объекты действительности, определяемые в качестве объема понятия. Так, в понятии отражаются общие существенные признаки предметов, в отличие от представления, которое включает в себя и существенные и несущественные признаки. К тому же представление – это образ, а понятие – это мысль, результат понимания предмета, выраженный в слове.

Содержание понятия раскрывается в суждениях через отражение связей между предметами, между их свойствами и признаками. То есть содержание реализуется в качестве суждений, посредством которых мыслящий субъект умозаключает те или иные теоретические конструкции. В этом смысле умозаключение есть производство нового содержания понятия.

Как известно, формирование и развитие содержания словесно-логических систем происходит в процессе филогенеза, т.е. развития человеческого общества. Причем здесь мы наблюдаем становление значения, которое может быть определено как филогенетическая система содержания понятия, т.е. та компонента содержания, в которой зафиксирован прошлый опыт человечества, которая носит надличностный характер и являет собой условное конвенционально закрепленное обозначение некоторого класса вещей, свойств, связей и отношений. Этими социально и культурно обусловленными значениями индивид овладевает в процессе своего онтогенетического, т.е. индивидуального развития. Через эти значения он познает мир, преломляет его в своем сознании.

Но вместе с тем в процессе онтогенеза получает свое формирование и развитие субъективный или личностный смысл, который может отличаться от объективного значения знака. Это различие будет обусловлено теми связями и отношениями, в которые вступает индивид в своей жизни. И для каждого эти связи и отношения индивидуальны. Поэтому смыслы будут также индивидуальны. Таким образом, синтез значения и смысла и определяет содержание словесно-логических систем, которыми оперирует субъект; содержание, которое являет собой качество понимания объектов экономической действительности, глубину проникновения в их сущность, а значит и вариативность их организации для достижения поставленных целей.

Таким образом, словесно-логические средства реализации экономического мышления менеджера имеют своим основанием формальную логику, диалектическую логику, семиотику, решают задачи анализа исходных понятий системы деятельности, предметов удовлетворения потребностей, логически выверенного соотношения понимания предмета с системами обыденного и научного знания, раскрытия понятий в виде суждений и умозаключений, соотношения формальных средств логического мышления с логикой развития предмета познания.

Математические средства реализации экономического мышления менеджера используются в качестве методов математической статистики для использования статистических данных на некоторой совокупности респондентов, осуществляющих выбор характеристики своего экономического мышления.

К информационным средствам относится персональный компьютер, который может быть использован для хранения и обработки баз данных по анализу систем деятельности экономических субъектов, предметов удовлетворения потребностей, анализу персональных предпочтений и аспектов понимания, для обработки полученных данных и синтеза итогового решения.

В качестве материальных средств могут быть представлены:

- бумага и ручка, чтобы субъект смог в виде анкеты, теста изложить, описать, спроецировать на бумагу свое понимание благ и возможностей удовлетворения потребностей, а также предложить это сделать респонденту, контрагенту;

- диктофон, который также может быть использован для фиксации менеджером аспектов понимания благ и возможностей удовлетворения потребностей своих и других субъектов экономической деятельности;

- видеорегистратор, использование которого при соблюдении всех необходимых этических норм и при условии правильно поставленных целей наблюдения (измерения, эксперимента) может стать богатым источником информации о системах деятельности экономических субъектов, о процессах развития понимания предметов удовлетворения потребностей, определения предметов удовлетворения потребностей.

В последовательности средств экономического мышления менеджера по организации управления деятельностью субъектов хозяйствования можно проследить логику функционирования видов мышления: словесно-логического, наглядно-образного и наглядно-действенного. При этом словесно-логические и математические средства в большей степени будут характеризоваться работой словесно-логического мышления, математические и информационные – наглядно-образного мышления, а информационные и материальные в большей степени будут характеризоваться работой наглядно-действенного мышления.

Однако надо понимать, что во всех обозначенных средствах задействованы все три вида мышления, только в той или иной степени выраженности, и задача менеджера заключается в понимании содержательной специфики собственного экономического мышления и его грамотной реализации.

Список использованных источников:

1. *Богунев Л.А.* Управленческое экономическое мышление как характеристика компетенций субъекта управления (менеджера) // Менеджмент в России и за рубежом. 2015. № 1. С. 126–131.
2. *Богунев Л.А.* Понятие экономического мышления менеджера // Кадровик. 2015. № 5–6. С. 91–94.
3. *Богунев Л.А.* Свидетельство о государственной регистрации прав на объект авторского права под названием «Управленческое экономическое мышление» (УЭМ) // Сборник научных статей. 2015. № 1158. Астана: Министерство юстиции Республики Казахстан, 2015.

М.В. Васильева,
аспирантка,

Саратовский социально-экономический институт (филиал)
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

КАЧЕСТВО ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ

Качество жизни населения и всестороннее развитие человека составляют содержательную характеристику современных подходов к проблемам экономического роста и развития общества. В настоящее время наиболее приоритетными задачами российских ученых и практиков являются вопросы, связанные с организацией управления качеством жизни населения и разработкой программ по его повышению в прямой зависимости от роста конкурентоспособности экономики.

Качество жизни сегодня – это и стратегическая цель, и важнейший показатель социального развития любой страны мира. Повышение качества жизни населения имеет особенно важное значение и на государственном, и на региональном уровнях. В начале 60-х гг. XX в. вопросы, посвященные изучению качества жизни и развития человека, начали привлекать большее внимание различных школ и направлений мировой экономической науки. Но особое внимание этому вопросу стало уделяться лишь в последние десятилетия прошлого века.

Изучение становления и развития современных научных подходов к определению содержания понятия «качество жизни», их анализ по отношению к управлению этим феноменом свидетельствует о достаточно высокой степени его влияния на устойчивое положение отдельных групп населения, социально-экономическое развитие региона и государства в целом. Существующее многообразие взглядов на эту проблему, используемых методов, объектов и уровней управления качеством жизни приводит к осознанию неизбежности создания системы управления качеством жизни.

Качество жизни – это комплексная социально-экономическая категория, которая отражает степень удовлетворения материальных, культурных и духовных потребностей и интересов каждого человека, оцениваемая как по уровню удовлетворенности человеком своей жизнью по его собственной самооценке, так и измеряемая

компетентными специалистами по набору объективных показателей [1, с. 32]. В ФРГ, США, Великобритании, Франции и других странах Запада в последнее время были развернуты дискуссии по поводу определения данного понятия, его содержания, а также разработки критериев и условий для практической реализации в системе управления экономикой страны. Связано это было в первую очередь с тем, что в 1950–60-х гг. успехи научно-технического развития и достаточно высокие темпы экономического роста в ряде стран сопровождались отрицательными последствиями, которые привели к значительному ухудшению состояния окружающей среды, возрастанию до опасных пределов шумов и психологических нагрузок и т.д. [2, с. 69].

При реализации экономических преобразований в России в 1990-е гг. социальный аспект экономической политики рассматривался только в контексте вероятных социальных последствий экономических перемен. Однако необходимо учитывать и вероятность экономических последствий осуществляемых социальных преобразований. Качество жизни населения рассматривается в качестве системы показателей, которые характеризуют степень реализации жизненных стратегий людей, удовлетворения их жизненных потребностей. Программные улучшения качества жизни необходимо рассматривать как социальный проект, который направлен на увеличение возможностей человека решать собственные проблемы, добиваться личного успеха и индивидуального счастья.

Необходимо отметить, что качество жизни представляет собой также совокупность показателей общего благосостояния людей, характеризующих как уровень материального потребления (уровень жизни), так и использование неоплачиваемых благ. Качество жизни предполагает чистую окружающую среду, личную и национальную безопасность, политические и экономические свободы, другие условия человеческого благополучия, трудно поддающиеся количественному измерению. При характеристике сущности данного понятия «качество жизни» как социально-экономической категории возникает необходимость подчеркнуть ряд ее особенностей:

- с одной стороны, качество жизни – многоаспектное понятие, гораздо более широкое, чем понятие «уровень жизни». Это категория, далеко выходящая за пределы экономики, прежде всего социологическая категория, которая охватывает все сферы общества, поскольку они заключают в себе жизнь людей и ее качество;

- с другой стороны, качество жизни включает в себя две стороны – объективную и субъективную. Критерием объективной оценки качества жизни являются научные нормативы потребностей и интересов людей, по соотношению с которыми можно объективно судить о степени удовлетворения этих потребностей и интересов. С точки зрения субъективной стороны потребности и интересы людей индивидуальны, и степень их удовлетворения могут оценить только сами субъекты. Они не фиксируются какими-либо статистическими величинами, а существуют лишь в сознании людей, в их личных мнениях и оценках. Таким образом, дать оценку качеству жизни населения возможно в двух формах: степень удовлетворения научно обоснованных потребностей и интересов и личная удовлетворенность качеством жизни людей.

Несомненно, еще одной особенностью является то, что качество жизни объединяет в себе другие социально-экономические категории в их качественном аспекте. Таким образом, составляющими качества жизни являются и образ жизни, и уровень жизни, и окружающая среда, обогащенные качественными оценками.

Достижение максимально высокого качества жизни населения остается приоритетной целью социальной рыночной экономики. Одной из важнейших предпосылок, обеспечивающих реализацию этой задачи, является проведение эффективной социальной политики благосостояния населения.

Согласно рейтингу стран мира по качеству жизни населения, представленного ООН во второй половине 2014 г., составленного на основе данных 2012–2013 гг., Россия находится во второй группе (в группе стран с высоким уровнем развития), занимая 57-е место в общем списке стран мира. Всего в рейтинге участвовали 187 стран. Список разделен на четыре группы по уровню человеческого развития (очень высокий, высокий, средний и низкий уровень). Лидирующие позиции в данном рейтинге занимают Норвегия (1-е место), Австралия (2-е место) и Швейцария (3-е место).

Согласно данным ежегодного исследовательского агентства «РИА Рейтинг» среди регионов России по итогам 2014 г. по качеству жизни Саратовская область находится на 31-м месте. Лидирующие позиции занимают Москва, Санкт-Петербург, Московская область, Республика Татарстан и Краснодарский край. При расчете рейтинга проводился анализ 61 показателя, объединенных в 10 групп, которые характеризуют основные аспекты качества жизни в регионе, а именно: уровень доходов населения, жилищные условия населения, обеспеченность объектами социальной инфраструктуры, экологические и климатические условия, безопасность проживания, демографическая ситуация, здоровье населения и уровень образования, освоенность территории и развитие транспортной инфраструктуры, уровень экономического развития, уровень развития малого бизнеса. По сравнению с 2013 г. регион поднялся на одну позицию (32-е место), с 2012 г. – снизился на четыре ступени (27-е место).

Современная экономическая ситуация определяет необходимость повышения эффективности социальной политики, разработки новых механизмов для ее реализации. В условиях преобразований всех сфер жизнедеятельности общества возрастают требования к поиску показателей, которые наиболее полно отражали бы его реальное экономическое состояние. К числу таких наиболее обобщенных показателей относится показатель качества жизни населения.

Список использованных источников:

1. Агапов Е. Качество жизни населения // Вопросы социального обеспечения. 2009. № 21. С. 32–33.
2. Дятченко Л.Я. Формирование социально-технологической культуры как теоретическая и праксеологическая проблема качества жизни // Социологические исследования. 2011. № 7. С. 65–70.

А.В. Гугелев,
доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой менеджмента,
Саратовский социально-экономический институт (филиал)
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

С.В. Чистякова,
кандидат экономических наук, доцент,
Саратовский социально-экономический институт (филиал)
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

ИССЛЕДОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ САРАТОВСКОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ИНСТИТУТА (филиала) РОССИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА им. Г.В. ПЛЕХАНОВА

В настоящей статье представлено исследование организационной культуры нашего вуза – Саратовского социально-экономического института (филиала) Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова.

К. Левин, специалист в области проведения изменений, предложил модель изменений, согласно которой, прежде чем что-то менять, надо изучить (разморозить) то, что мы имеем, убрать всё лишнее, опереться на положительные достижения и создать новое. По завершении, конечно, надо полученное закрепить (заморозить), создать систему поддержки начинаний.

Одним из «мягких» факторов конкурентоспособности любой организации является корпоративная культура. Задача повышения конкурентоспособности стоит перед нашим вузом так же остро, как и перед любым другим вузом. Но, учитывая количество экономических специальностей в других непрофильных вузах, мы должны использовать все рычаги влияния на факторы конкурентоспособности. О.В. Горшкова, М.А. Мазниченко и др. называют организационную культуру ключевым фактором повышения конкурентоспособности вуза [1, с. 40].

Корпоративная культура университета (института) складывается из принятых ценностей, традиций, обычаев, убеждений. Важно, чтобы все сотрудники и студенты разделяли эти ценности. Это принятие и разделение выражается в нормах, образцах поведения, стандартах и стереотипах мышления, а также в ожиданиях друг от друга руководителей, сотрудников и студентов вуза. Вместе с тем она является важной составляющей показателей вузов в международных рейтингах [3, с. 30].

Корпоративная культура вуза в первую очередь включает организационную культуру администрации, которая определяет ценности, характер управления; организационную культуру профессорско-преподавательского состава; организационную культуру студентов.

Организационная культура вуза – это сложное многоуровневое образование, которое имеет специфическую структуру. Выделяются несколько уровней в организационной культуре вуза:

- базовые представления об окружающем мире;
- ценности, разделяемые сотрудниками и студентами;
- архитектура, планировка и оформление зданий, а также их материальное окружение и многое другое.

К организационной культуре вуза можно отнести также и качественные характеристики: ценности, систему отношений, поведенческие нормы, действия сотрудников.

Корпоративную культуру вуза можно определить как совокупность основных предположений, ценностных ориентаций, ожиданий, норм, символики, традиций и других общих для всех людей в организации ценностей, лежащих в основе всех внутривузовских отношений, в том числе между студентами и преподавателями.

Одной из основных ценностей организации считают клиентоориентированность. Особенность и сложность вуза, как специфической организации, заключается в том, что он имеет внешнего и внутреннего потребителя (клиента). Внешними потребителями являются предприятия и организации, на которых работают выпускники вуза, внутренними потребителями – студенты. С того момента, как абитуриент становится студентом, он подвергается воздействию организационной культуры вуза, его ценностей, традиций и норм. Кроме того, организационная культура вуза имеет свою специфику, которая заключается в постоянной смене контингента студентов. Итак, опираясь на одну из основных ценностей организации в корпоративной культуре, вуз обязан быть студентоориентированным. Всё, что происходит в вузе, должно быть ориентировано на эту ценность. Администрация, все службы, преподаватели должны принять и сердцем прочувствовать студентоориентированность как ценность вуза.

Для изучения (разморозки) состояния организационной культуры предприятий и организаций существуют разработанные и апробированные методики, опросники, анкеты. Но в них не учитывается специфика высшего учебного заведения (университета, института), его многогранность и многофакторность. Для диагностики организационной культуры нашего вуза мы считаем необходимым проводить опрос администрации вуза, профессорско-преподавательского состава и студентов. В данном исследовании мы изучили мнение студентов о корпоративной культуре Саратовского социально-экономического института (филиала) Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова.

При подготовке анкеты был учтен подход А.Ф. Харриса и Р. Морана, которые выделяют десять элементов организационной культуры [2, с. 179]. В анкете были учтены следующие десять элементов организационной культуры, которые могут выражаться различными компонентами:

1. Осознание себя и своего места в организации. Оценка того, насколько в вузе ценится творчество, исполнительность, сотрудничество, готовность брать на себя ответственность, степень согласия с взглядами руководства.

2. Коммуникационная система и язык общения. Оценка проявления отношения к культуре речи, корпоративному слогану, к качеству информации (своевременность, доступность); корпоративные байки, мифы, легенды.
3. Внешний вид, представление личности на работе.
4. Привычки и традиции в области питания.
5. Осознание фактора времени, отношение к нему, его использование.
6. Взаимоотношения между людьми.

7. Ценности и нормы. Оценка в вузе следующих норм и ценностей: качество образования; студентоориентированность; уважение старшинства и власти; забота о людях и их нуждах; уважение личности; ответственность (студенты; преподаватели); этика делового общения; толерантность; демократичность.

8. Вера, расположение. Оценка следующих компонентов организационной культуры вуза: известность и престижность вуза; перспективы профессионального развития университета; репутация и профессионализм руководства; уровень профессионализма, компетентности и известности преподавателей; востребованность выпускников; вера в справедливость; вера в собственные силы.

9. Процесс развития и обучения студентов и преподавателей. Оценка следующих компонентов процесса развития и обучения: наличие программ повышения квалификации преподавателей; создание условий для обмена опытом преподавателей; творческое выполнение работ; уровень сотворчества преподавателей и студентов; использование активных методов в обучении; практикоориентированность обучения; вовлеченность студентов и преподавателей в процесс управления вузом; возможность самореализации посредством культурно-массовых мероприятий.

10. Трудовая этика и мотивация. Оценка следующих компонентов: ответственность за результат учебной деятельности; социальная ответственность; наличие системы поощрения студентов за качественные результаты деятельности; мотивированность на высокое качество результатов образования преподавателей; уровень материально-технической базы вуза (техническое оснащение аудиторий, учебники, Интернет и т.д.); чистота аудиторий и других помещений вуза; дизайн и эстетическое оформление здания и помещений вуза; соответствие санитарно-эпидемиологическим требованиям.

Приведем некоторые результаты опроса студентов об организационной культуре в институте.

1. *Нравятся ли вам взаимоотношения в вашем коллективе?* – да – 70%, нет – 15%, затрудняюсь ответить – 15%.

Большинство студентов положительно высказались о взаимоотношениях в их коллективе. Это показывает, что на уровне студенческих групп за время учебы люди находят общий язык и, как следствие, взаимоотношения находятся на высоком уровне. Небольшая часть студентов указали, что взаимоотношения в коллективе их не устраивают, столько же затруднились ответить. Это нормальное отклонение, характерное для коллективов: всегда есть люди, которых что-то не устраивает.

2. *Довольны ли вы атмосферой в институте в целом?* – да – 62%, нет – 19%, затрудняюсь ответить – 19%.

Аналогичная ситуация наблюдается и на уровне института в целом. Единственное отличие – возросший процент отрицательных ответов и студентов, воздержавшихся от ответа. Показатель согласных с высказыванием все еще достаточно высок, но уже вызывает опасения.

3. *Известны ли вам основные ценности нашего института?* – да – 25%, нет – 75%.

Данный вопрос хорошо показывает, что необходимо вести работу в этом направлении. Ценности института должны быть известны всем студентам, и желательно начать прививать их еще на этапе поступления в вуз, т.е. должна вестись работа с абитуриентами. Как минимум, нужно сделать доступными соответствующие материалы, позволяющие изучить миссию института и его ценности.

4. *Как вы относитесь к традициям внешнего вида, существующим в вузе?* – положительно – 50%, отрицательно – 20%, затрудняюсь ответить – 30%.

Как видим, большинство студентов устраивает текущая ситуация. Тем не менее было бы не лишним закрепить положения о внешнем виде, которые руководство хотело бы ожидать от студентов и преподавателей.

5. *Как часто студенты опаздывают на занятия?* – очень часто – 39%, иногда – 51%, редко – 8%, не опаздывают – 2%.

Ситуация с опозданиями складывается непростая. 90% студентов признаются, что в их группе периодически опаздывают на занятия. Пункт «иногда» еще может быть аргументирован какими-либо обстоятельствами, но количество студентов, ответивших «очень часто», показывает, что в группах есть студенты, регулярно опаздывающие на занятия. Необходимо проводить работу в этом направлении, но с точки зрения организационной культуры.

6. *Всегда ли сотрудники вуза приветливы и доброжелательны к вам?* – да – 18%, нет – 63%, затрудняюсь ответить – 19%.

Данный вопрос можно считать особенно важным, потому что он показывает нам остро стоящую проблему. Если утро начинается с негатива или, в худшем случае, хамства, то зачастую настроение может быть испорчено на весь оставшийся день. Конечно, это часто происходит по вине самих студентов, но далеко не всегда. Нужно установить атмосферу взаимной доброжелательности среди сотрудников и студентов.

7. *Всегда ли получаете нужную информацию или помощь от сотрудников деканата?* – да – 46%, нет – 29%, затрудняюсь ответить – 25%.

Практически половину студентов устраивает сложившаяся ситуация, но 29%, ответивших «нет», – достаточно тревожный показатель. Работа деканата строится на взаимодействии со студентами, и очень важно предоставлять информацию, которая связана с учебными и внеучебными мероприятиями, по возможности отвечать на возникающие вопросы и предоставлять помощь.

8. *Устраивает ли вас осведомленность сотрудников кафедры по каким-либо интересующим вас вопросам?* – да – 33%, нет – 36%, затрудняюсь ответить – 31%.

Аналогичный вопрос, но теперь уже касающийся выпускающей кафедры, стоит еще более остро. Треть студентов не может получить ответы на свои вопросы. Очень часто это вопросы о практике, о написании дипломных и курсовых работ и т.п. Необходимо сказать, что на некоторые из этих вопросов невозможно ответить в связи с задержкой информации, поступающих от других отделов вуза.

9. *Устраивает ли вас работа гардероба?* – да – 19%, нет – 79%, затрудняюсь ответить – 2%.

Подавляющее большинство студентов заявляют, что их не устраивает работа гардероба. Считаем необходимым провести дополнительные мероприятия с целью уточнения, что именно не устраивает студентов и в каких именно корпусах. После этого можно будет предложить конкретные действия по исправлению ситуации.

10. *Устраивает ли вас качество обслуживания, цены и ассортимент в буфете?* – да – 17%, нет – 72%, затрудняюсь ответить – 11%.

Свыше 2/3 студентов высказывают неудовлетворение по поводу работы буфета. Здесь также необходимо дополнительно уточнить, в чем оно проявляется и чем может быть вызвано.

11. *Считаете ли вы, что куратор должен тесно взаимодействовать со своей группой на протяжении всего периода обучения?* – да – 47%, нет – 51%, затрудняюсь ответить – 2%.

Куратор прикрепляется к группе только на первые два курса. Мы посчитали важным узнать мнение студентов по этому вопросу. Ответы разделились практически поровну.

12. *Объективно ли преподаватели относятся ко всем студентам?* – да – 20%, нет – 60%, затрудняюсь ответить – 20%.

Свыше половины студентов заявляют, что преподаватели не всегда объективны ко всем студентам. Важность дополнительных действий в этом направлении зависит от того, в чем конкретно проявляется необъективность.

13. *Объективно ли деканат относится ко всем студентам?* – да – 57%, нет – 24%, затрудняюсь ответить – 19%.

Аналогичный вопрос относительно деканата показал результаты несколько лучше, но часть студентов все же считает, что к кому-то деканат относится необъективно.

14. *Как вы относитесь к внеучебным мероприятиям?* – положительно – 40%, отрицательно – 29%, затрудняюсь ответить – 31%.

Менее половины студентов положительно относятся к вне учебным мероприятиям. Практикуется достаточное количество мероприятий, на которые в принудительном порядке отправляют студентов по списку. В таких списках очень вероятно находятся те, которые отрицательно относятся к подобной практике.

15. *Достаточно ли в институте мест для самостоятельной работы и отдыха студентов в свободное время?* – да – 23%, нет – 59%, затрудняюсь ответить – 18%.

Места для самостоятельной работы просто необходимы для современного вуза. 59% студентов заявляют, что таких мест недостаточно в нашем институте. К этому показателю нужно прислушаться и подумать, что можно сделать для улучшения ситуации в данном направлении.

16. *По вашему мнению, присутствует ли излишний бюрократизм в вузе?* – да – 70%, нет – 10%, затрудняюсь ответить – 20%.

Даже на студенческом уровне присутствуют проявления бюрократизма. С этим согласны 70% студентов.

17. *Как бы вы оценили уровень организационной культуры нашего института?* – высоко – 10%, средне – 78%, низко – 12%.

Большая часть студентов оценили организационную культуру института как среднюю.

Подводя итог, можно выделить сильные и слабые стороны организационной культуры нашего института. К ключевым сильным чертам можно отнести следующие: приятная атмосфера, как в небольших коллективах, так и в вузе в целом; а также соблюдение традиций. Из приоритетных направлений, над которыми надо работать, особенно выделяются: опоздания, работа библиотеки, гардероба, буфета, создание дополнительных мест для самостоятельной работы.

По результатам проведенного анкетирования средняя оценка организационной культуры института, указанная студентами, кажется объективной. Наш институт по многим показателям действительно показывает высокий уровень организационной культуры. Но все же присутствует часть моментов, которые не позволяют перейти нам на следующую ступень. Если уделить внимание устранению недостатков и работе над организационной культурой, мы с гордостью сможем говорить о том, что наш вуз обладает высоким уровнем организационной культуры. Корпоративная культура не только приятно выделяет заведение на фоне остальных, но и позволяет эффективно управлять коллективом.

В дальнейшем мы планируем провести опрос сотрудников ССЭИ РЭУ им. Г.В. Плеханова. Было бы интересно получить, в первую очередь, ответы на следующие вопросы:

1. Знаете ли Вы миссию института?

2. Насколько Вы согласны с положениями миссии?

3. Знаете ли Вы стратегию дальнейшего развития института?

4. Как Вы считаете, из каких составляющих формируется имидж института в первую очередь?

5. Когда Вы идете на работу, какие чувства (положительные, отрицательные) преобладают?

6. На ваш взгляд, какие составляющие влияют на формирование коллектива единомышленников? (выбрать не более трех вариантов ответа):

1) престижность вуза;

- 2) внимательное отношение к персоналу со стороны руководства;
- 3) демократический стиль управления на всех уровнях;
- 4) благоприятные отношения с сотрудниками;
- 5) хорошие условия работы;
- 6) справедливая оплата труда;
- 7) проведение корпоративных мероприятий;
- 8) интересный и содержательный труд;
- 9) гибкая система льгот и поощрений;
- 10) другое.

В опроснике могут применяться разные виды вопросов: альтернативные, открытые, прямые, с ответами на выбор. Анкета не предполагает в своей основе математической модели корпоративной культуры. Данные, получаемые в результате работы с ней, предназначены для аналитической обработки. Проанализировав эти анкеты, можно выявить, какие конкретные мероприятия нужно провести для решения задачи формирования организационной культуры и управления ею, какие документы разработать и внедрить. Практическая значимость исследования состоит в том, что полученные результаты способствуют повышению эффективности управления организационной культурой вуза, качества образования студентов высшей школы и, как следствие, росту репутации и конкурентоспособности вуза.

Список использованных источников:

1. Горшкова О.В. Роль корпоративной культуры в формировании эффективного университета / О.В. Горшкова, Г.И. Мальцева // Университетское управление: практика и анализ. 2006. № 2(42). С. 40–44.
2. Элдридж Д. Социология организации / Д. Элдридж, А. Кромби. Лондон, 1974.
3. Гугелев А.В. Опыт участия отечественных вузов в международных рейтингах как стимул к повышению конкурентоспособности // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2015. № 2 (56). С. 29–35.

Е.А. Конопацкая,

кандидат экономических наук, доцент,

Самарский государственный экономический университет, Россия

ИССЛЕДОВАНИЕ УРОВНЯ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА И ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

В современных условиях формирования инновационной экономики Российской Федерации информационное общество, обусловленное развитием человеческого капитала, рассматривается как важнейший фактор повышения эффективности управленческих решений [1].

С позиций статистического подхода определим человеческий капитал как часть человеческого потенциала, реализуемую в процессе производства благ, способствующую получению дополнительных доходов и положительно влияющую на экономический рост в рамках развития информационного общества [2, с. 174].

В ходе исследования состояния информационного общества в регионах Российской Федерации была разработана иерархическая система статистических показателей, включающая в себя две группы: 1) показатели интенсивности развития информационного общества; 2) факторные показатели развития человеческого капитала.

Информационная база исследования была сформирована по данным Федеральной службы государственной статистики по 80 регионам за 2013 г.

Обоснованием применения многомерных статистических методов послужили выводы, сделанные по результатам этапа разведочного анализа данных. Высокая степень дифференциации регионов по уровню развития информационного общества и человеческого капитала обусловила необходимость проведения их многомерной классификации.

Классификация по уровню развития информационного общества и человеческого капитала, формирование их устойчивых групп осуществлялись методами кластерного анализа. В данном случае проблема стандартизации и нормирования данных была решена применением метода многомерной средней В.М. Рябцева [3, с. 50], в рамках которого частные оценки определялись по формулам:

$$z = \frac{x - x_{\min}}{x_{\max} - x_{\min}}$$

в случае наличия прямой связи между показателем x и интегральным индикатором I .

$$z = \frac{x_{\max} - x}{x_{\max} - x_{\min}}$$

в случае обратной связи.

Интегральная оценка определялась как средняя арифметическая $I = \frac{\sum z}{n}$, где n – количество показателей.

В результате применения метода многомерной средней была сформирована нормированная база показателей, определены интегральные оценки уровней развития информационного общества и человеческого капитала в регионах, а также построен рейтинг территорий.

В соответствии с рангами показателей, определенными по интегральным оценкам, лидирующие позиции с 1-го по 5-е место занимают: г. Москва, г. Санкт-Петербург, Сахалинская обл., Московская и Тюменская области соответственно. Наименее подготовлены к созданию информационного общества следующие регионы: Чеченская Республика (80-е место), Амурская и Брянская области (79-е и 78-е место соответственно).

Последующее разбиение совокупности регионов Российской Федерации на схожие по своим характеристикам, более однородные группы осуществлялось на основе нормированных, сопоставимых друг с другом данных методами кластерного анализа. В результате применения иерархического агломеративного метода была построена дендрограмма, показывающая, что на расстоянии, равном 3,3 единицы, сформированы две группы. В первую группу включены г. Санкт-Петербург и г. Москва, во вторую – все остальные регионы Российской Федерации.

Существенная разница в развитии между двумя группами обусловила необходимость формирования новых кластеров методом иерархического агломеративного анализа с исключением г. Санкт-Петербург и г. Москва как городов с аномальными значениями. В результате были построены новые дендрограммы, где в качестве кластерообразующих регионов были выявлены Чеченская Республика и Сахалинская область, которые впоследствии определены как аномальные и исключены из совокупности регионов.

В результате исключения городов Санкт-Петербурга и Москвы, Чеченской Республики, Сахалинской области было получено более равномерное распределение регионов. Графически в структуре данных было определено наличие трех кластеров.

Таким образом, благодаря построенной дендрограмме возникло предположение, что исследование уровня развития информационного общества и человеческого капитала следует проводить в рамках трех групп. На основе этого методом *k*-средних были сформированы новые кластеры субъектов РФ. Данный метод, в отличие от иерархического агломеративного, не является вложенным, а его использование удобно при исследовании большого числа совокупностей.

В первую группу вошло 25 регионов, во вторую – 34 и в третью – 17 регионов. Для проведения сравнительного анализа полученных групп регионов были рассчитаны средние значения, а также выявлено их соотношение.

В ходе проведенного сравнительного анализа результатов, полученных методом кластерного анализа и рейтинга территорий, построенного по значению интегральной средней, было установлено:

- кластер 3 формируют регионы, характеризующиеся высоким уровнем развития информационного общества и человеческого капитала, поскольку среднее значение, рассчитанное по рейтингу территорий, построенному по значению интегральной средней I_x по всем показателям, как факторным, так и результативным, составляет 14,82. Оно превышает аналогичное значение для кластера 2 в 2,6 раза (38,59), а для кластера 1 – более чем в 4 раза (63,6). Таким образом, был сделан вывод, что в кластер 2 вошли регионы со средним уровнем развития, а в кластер 1 – с низким;

- наблюдаются различия и в структуре сформированных типологических групп. В кластере 3 преимущественно находятся регионы с высокими рейтингами как по факторным, так и по результативным показателям. Например, Свердловская область занимает 16-ю позицию в рейтинге, построенном по значению интегральной средней I_x по факторным показателям, и 6-ю позицию по результативным I_y . Исключение составляют республики Адыгея и Карелия, Краснодарский и Ставропольский края, Магаданская область, которые заняли низкие места в рейтинге по значению интегральной средней I_x факторных показателей, но высокие – по результативным. Например, Республика Адыгея в первом случае занимает 69-ю позицию, а во втором – 12-ю;

- в кластер 1 отнесены территории, где информационное общество развито наиболее слабо. Среднее значение, рассчитанное на основании рейтинга, построенного по значению интегральной средней I_y результативных показателей, равно 66, в то время как для кластера 2 оно находится на уровне 35,97;

- несмотря на то что средние значения, определенные для кластеров 1 и 2 по рейтингам, составленным для факторных показателей, приблизительно одинаковые (41,48 и 46,29 соответственно) к первой группе отнесены регионы (48% от числа всех регионов кластера 1), занимающие высокие позиции по развитию человеческого капитала. Например, Новосибирская область в рейтинге, определенном по факторным показателям (I_x), занимает 9-е место, а в рейтинге по результативным (I_y) – 63-е.

В результате исследования информационного общества и человеческого капитала были сформированы относительно однородные по рассматриваемым признакам группы регионов с высоким, средним и низким уровнями развития.

Список использованных источников:

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 15.04.2014 г. № 313 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Информационное общество (2011–2020 годы)»». URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=181433;fld=134;dst=1000000001,0;rnd=0.07150564421898697>.
2. Конопацкая Е.А. Подходы к определению количественной оценки территориальных уровней развития человеческого капитала // Экономика, статистика и информатика. Вестн. УМО. 2010. № 6.
3. Рябцев В.М. Конкурентоспособность российских регионов: Методология оценки и сравнительного анализа. Самара, 2002.
4. Свечникова Н.Ю., Тихомирова Е.И. Статистическая оценка конкурентоспособности регионов Российской Федерации по степени готовности к информационному обществу // Вопросы статистики. 2012. № 5.

ПРЕЕМСТВЕННОСТЬ ШКОЛЬНОГО И ВУЗОВСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ

К современному выпускнику на сегодняшний день предъявляются огромные требования это связано в первую очередь с запросами рынка труда, темпами развития общества, а также самой информатизацией среды. Вузы должны не только формировать профессиональные знания и умения, но и вырабатывать такие необходимые выпускнику качества, как инициативность, мобильность, динамизм, инновационность, все особенности помогут уже на профессиональном уровне решать важные задачи. Выпускник вуза, как правило, должен постоянно совершенствоваться, стремиться к самообразованию, уметь принимать самостоятельные решения и быстро приспосабливаться к меняющимся условиям.

Одна из острых проблем современности – это проблема преемственности образования. Исследователями в области экономики преемственность трактовалась по-разному. Проблема преемственности нашла свое отражение в работах таких исследователей, как Я.А. Коменский, А. Дистервег, И.Г. Песталоцци, К.Д. Ушинский. Общая суть проблемы наиболее хорошо освещена в трудах Ю.К. Бабанского, И.Я. Лернера, М.Н. Снаткина и др. [1].

С точки зрения ученого С.М. Годника, преемственность – это последовательное развертывание вузовской системы учебно-воспитательного процесса в диалектической связи с самой системой деятельности общеобразовательной школы, основной целью которого является формирование студента как субъекта вузовского обучения и воспитания. В обучении преемственность означает обучение и воспитание учащегося и используются содержание, методы и формы обучения, которые способствуют совершенствованию личности. Сам процесс непрерывности и преемственности образования должен обеспечиваться на любом этапе процесса обучения и освоении образовательных программ и стандартов, которые прописаны в законе Российской Федерации «Об образовании» и являются одним из важнейших элементов в системе образования России.

Образовательная программа состоит из структурированных знаний, применение которых позволит продолжить образование или же, к примеру, получить определенную квалификацию и занять соответствующую должность. Вузы в России работают по трем основным образовательным программам:

1. По направлениям высшего профессионального образования идет подготовка бакалавров: программа обучения длится 4 года, обучение может быть бесплатным за счет средств государственного бюджета.
2. По направлениям высшего профессионального образования идет подготовка магистров: программа обучения длится 2 года, принимаются лица, уже имеющие диплом бакалавра или магистра.
3. По направлениям высшего профессионального образования подготовка специалиста: обучение длится 5–6 лет, далее идет присвоение квалификации выпускника.

В образовательном стандарте высшего образования прописаны 4 цикла дисциплин, которые включают в себя общие гуманитарные и социально-экономические дисциплины, математические и общие естественнонаучные дисциплины, общепрофессиональные дисциплины по специальности или направлению подготовки и, конечно же, специальные дисциплины [2].

Преемственность школьного и вузовского образования включает в себя преемственность государственных требований к подготовке выпускников образовательных учреждений, а также государственные образовательные стандарты высшего профессионального образования. Сами образовательные стандарты абсолютно всех уровней устанавливаются в Российской Федерации и состоят из федерального и национально-регионального компонента. Федеральные компоненты связаны с непрерывностью образования и определяют минимум содержания образовательных программ.

В настоящее время преподаватели вузов обеспокоены достаточно низким уровнем общеобразовательной подготовки студентов. По мнению С.М. Годника, первокурсники в недостаточной степени владеют навыками интеллектуального труда, самостоятельной работы и очень слабо подготовлены к активной познавательной деятельности и с трудом переходят из одной системы образования в другую. Сейчас образовательные стандарты должны опираться на развивающийся характер обучения и воспитания, развивать творческую составляющую личности и быть основным плацдармом согласованности и преемственности образовательных стандартов.

В России наблюдается несоответствие общеобразовательных и профессиональных программ различных уровней. В вузах, к примеру, при разработке государственного образовательного стандарта развит подход, который ориентирован на структурирование научных знаний, которые затем преобразуются в идентификатор направлений и специальностей высшего профессионального образования. В общеобразовательной школе стандартизированный учебный план носит дисциплинарный характер, на который и ориентируется высшая школа.

Я.А. Коменский и М.Н. Скаткин считали, что для решения вопросов преемственности государственных образовательных стандартов как школьного, так и вузовского образования нужно проводить научную экспертизу образовательных программ средних образовательных учреждений, которые будут опираться на структуру и содержание образовательной программы высшего образования. Программы должны быть строго регламентированы и отражать требования к профессиональным качествам будущего специалиста. Можно также дополнять образовательные программы нужным материалом, нужно избегать сведений, которые даются больше для общего развития и не имеют никакого отношения к конкретной деятельности в ближайшей перспективе [3].

Необходимо четкое понимание того, что цель общеобразовательного учреждения – это формирование общей культуры обучаемых, куда включаются гуманитарная, естественнонаучная, математическая и технологическая подготовка. Вузы должны ориентироваться не только на профессиональные знания, но и на высокий уровень культуры, способности и дальнейшее творческое развитие. Преемственность школьного и вузовского образования касается и форм, методов, средств образования, главный аспект которого упирается в психолого-педагогические условия формирования творческой личности.

Социально-психологические условия характеризуются знаниями учителей как средних, так и высших учебных заведений, преемственность форм и методов обучения между средними и высшими образовательными учреждениями, самосовершенствование и самоконтроль учащихся, создание в общеобразовательном учреждении атмосферы ближе к вузовской, т.е. проводить защиту курсовых работ, зачеты и сессии.

Остро стоит проблема получения высшего образования малообеспеченными слоями населения, в скором времени образование может превратиться в привилегию отдельных категорий граждан. Образование уже становится полностью зависимым от уровня благосостояния граждан, и, для того чтобы создать необходимые социально-психологические условия, должны быть решены следующие задачи: повышение мотивации на получение образования, обеспечение качественного образования и привитие навыков самообразования. Значение итоговой аттестации и контроля качества подготовки выпускников также имеет большое значение для преемственности как школьного, так и вузовского образования. К примеру, выпускник среднего образовательного учреждения, имеющий по предмету отличную итоговую отметку, может не сдать этот предмет на вступительном экзамене на ту же отметку, несмотря на то что он занимался с репетитором или на подготовительных курсах. У преподавателя вуза или учителя общеобразовательного учреждения имеется свой подход к оцениванию знаний, умений и навыков учащихся.

Кроме того, существует проблема совместимости школьных и вузовских учебников по фундаментальным естественнонаучным дисциплинам. Частая смена программ и учебников отрицательно сказывается на качестве подготовке школьников, а учителям в такой ситуации необходимо приобретать и осваивать новый опыт. В вузе часто выпускаются новые пособия и учебники исходя из специфики вуза. Нужен стандартизированный учебник, в котором будут соблюдены все нормы и не будет лишнего, ненужного материала.

В заключение необходимо отметить, что, для того чтобы решить вопрос преемственности государственных образовательных стандартов школьного и вузовского образования, необходима экспертиза образовательных программ средних образовательных учреждений, которая будет опираться на структуру и содержание профессиональных программ высшего образования. Преемственность школьного и вузовского образования должна касаться форм, методов и средств образования, включая нравственное развитие и творческую составляющую личности.

Список использованных источников:

1. *Архипова С.В.* Проблема преемственности уровней образования // Гуманитарное образование в современном российском вузе: материалы науч.-практ. конф. Екатеринбург: ГОУВПО УГТУ-УПИ, 2006.
2. *Савина Е.И.* Преемственность как необходимое условие адаптивности образовательной системы «школа – вуз» // Среднее профессиональное образование. 2007. № 1.
3. *Тагаева Е.А.* Проблема преемственности в обучении: исторический аспект // Гуманитарные науки и образование. 2010. № 3.

Е.А. Орехова,
кандидат экономических наук, доцент,
Саратовский социально-экономический институт (филиал)
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

КУЛЬТУРА ДОВЕРИЯ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА

Социально-экономические и политические потрясения общества, взаимопроникновения и столкновения культур, необходимость развития институтов гражданского общества актуализируют проблему доверия и недоверия в современной жизни.

Одна группа ученых доверие рассматривает в качестве ожидания, или как установку, а также в качестве отношения, состояния, чувства, процесса социального обмена, процесса передачи информации и других значимых индивидуальных социально-психологических благ. Другой же группой ученых доверие или недоверие воспринимается в качестве общественного или группового настроения, социально-психологического климата, социальной ситуации и социальной проблемы. Следует отметить, что данные подходы не являются взаимоисключаемыми, а, наоборот, свидетельствуют о наличии ряда устойчивых характеристик доверия в различные исторические периоды и в различных сообществах людей. Данный факт позволяет рассуждать о доверии как о некоем институте, или о культуре доверия. Каждое конкретное общество характеризуется определенной культурой доверия, под которой понимаются не только исторически сформированные установки, нормы и ценности социального взаимодействия, но и активно воспроизводимая в социальных практиках структура отношений, которая может сознательно планироваться и регулироваться [1].

Данный институт существовал на протяжении всех исторических периодов, а его границы и контуры менялись в зависимости от тех или иных исторических условий. Древнейшей формой доверия, которая характерна для традиционного общества, считается доверие, которое основано на принадлежности объекта к социальным группам. Данные группы наделены особым психологическим статусом. Для традиционных обществ такими группами выступают кровнородственные связи. В современных представлениях это не доверие, а уверенность в существовании отработанных ролевых отношениях. В таком представлении доверию свойственна подчиненная функция в регуляции совместной жизнедеятельности, т.е. сохранение и воспроизводство существующей социальной структуры. В подобных обществах высокому уровню доверия к так называемому «своему» противопоставляется высокий уровень недоверия к так называемому «чужому», т.е. представителям других социальных групп. Данная функция доверия существенно отличается от функции доверия в современном обществе, где система социальных связей и взаимоотношений формируются под воздействием доверия или недоверия между участниками.

В условиях развития общественных отношений следующим видом доверия выступает естественная симпатия или естественная благожелательность, возникающая в результате дружбы. Тем не менее общество развивается и появляется все большая необходимость в осуществлении социально-экономических взаимоотношений с представителями других социальных групп, а данное взаимодействие все больше приобретает обезличенный характер. Соответственно, и институт доверия претерпевает трансформации от традиционного к смешанному и затем – к рациональному и современному, характерному для развитого гражданского общества [2].

Следует отметить, что рациональный вид доверия имеет место в рыночных отношениях, так как основан на взаимовыполнении обещаний, т.е. на обмене. Данная модель доверия имеет высокие возможности в объяснении экономического поведения. Тем не менее данная модель более близка к расчету, чем к современному представлению о доверии, основным признаком которого является безусловность. Природа современного доверия в корне меняется. Отношениям доверия присущи такие характеристики, как функциональность, рациональность, абстрактность. Появляется концепция «генерализованного обмена». Именно данную форму приобретает доверие в современном гражданском обществе. Генерализованный обмен предусматривает, что субъекты, участвующие в социально-экономических взаимоотношениях соблюдают нормы сообщества, не претендуют на немедленное вознаграждение, а рассчитывают на то, что и другие участники ведут себя также. В конечном итоге подобная стратегия должна положительно сказаться и на обществе в целом, и на всех участниках взаимоотношений.

Различия в национальных культурах определяют различия в значимости доверия, критериях его формирования, основных детерминант, степени выраженности, формальных и неформальных нормах, регулирующих его. Ф. Фукуямой при корреляционном анализе национальных культур и значимости доверия государства разделяются на три группы, в зависимости от роли доверия в данных обществах. В первую группу вошли государства с высокоразвитой экономикой и высоким уровнем социальной кооперации (США, Япония, Германия). Вторую группу составили страны с более низким уровнем развития экономики (Китай, Италия, Франция). В данных странах доверие поддерживается семейными или схожими с семейными структурами. Третью группу стран составляют страны постсоциалистического пространства. Вероятно, для стран с более низким уровнем социально-экономического развития характерны в большей мере традиционные типы доверия. Также хотелось бы отметить, что именно высокий уровень псевдодоверия и пропагандирование псевдоценностей гражданского общества, либо неправильное их толкование, либо реализация в интересах узких групп в ряде развитых стран Запада привели в настоящее время к кризисным явлениям и возникшему кризису доверия.

Россия многонациональная страна с множеством культур, народностей, традиций и т.д. Культурно-ментальные характеристики различных регионов существенно различаются. В результате формируются совершенно различные модели доверия. Модель доверия регионов Севера по многим характеристикам прямо противоположна модели доверия южных регионов. Многочисленные исследования выявили в моделях доверия корреляции со следующими показателями: уровень дохода, уровень образования, место проживания, национальность, регион проживания, отношение к религии, оптимизм или пессимизм в отношении будущего, гражданская позиция, волонтерская активность, стиль потребления.

Таким образом, социально-экономические условия проживания, различная деловая культура и традиции являются значимыми факторами в формировании культуры доверия. Анализ институциональной среды позволяет предположить, что важными являются также такие детерминанты, как уровень коррупции и криминальная обстановка в регионе.[3] Наиболее развитые регионы предоставляют больше возможностей для развития субъекта, однако они же таят в себе много опасностей для некомпетентных людей. Деятельность в подобных условиях сопряжена с большой совокупностью рисков и характеризуется высоким уровнем конкуренции. Безусловно, важными регуляторами, способными в той или иной степени нейтрализовать влияние окружающих условий, являются определенные личностные свойства конкретного человека, формирующие ресурс его жизнестойкости. В их ряду можно назвать религиозность и оптимизм. Более высокое образование и связанная с ним социальная компетентность также повышают доверие к людям, т.е. также вносят вклад в жизнестойкость и жизнеспособность человека. В то же время наивность, отсутствие жизненного опыта, необразованность, жизнь и деятельность в относительно стабильных условиях, в условиях низкой конкуренции и рисков также повышают доверие к людям, но это доверие совсем иного рода. Таким образом, доверие к другим людям у разных категорий населения имеет разную природу, выполняет разные функции в их жизни и по-разному преломляет происходящие в обществе изменения [1].

Практически все сферы социально-экономической действительности испытывают дефицит доверия, образовавшийся еще на начальных периодах перехода к рыночным отношениям. Именно дефицит доверия является

существенным препятствием на пути формирования гражданского общества с полноценно функционирующими эффективными институтами. Для гражданского общества характерны здоровые и зрелые отношения между гражданами и государством, между государством и бизнесом, построенные на опыте и доверии, а не на слепой вере или страхе, партнерские, а не патерналистские отношения. Динамика баланса доверие/недоверие происходит под воздействием конкретной информации, а не клановости, наивности или патриархальности. Гражданскому обществу свойственна специфическая культура доверия или недоверия, представляющая собой некую систему норм и правил формирования доверия или недоверия на основе определенных критериев, показателей, факторов и составляющих: социальное партнерство, взаимное уважение, взаимовыгодное сотрудничество и общие цели, ценности, интересы.

Список использованных источников:

1. Доверие и недоверие в условиях развития гражданского общества / отв. ред. А.Б. Купрейченко, И.В. Мерсиянова. М.: НИУ ВШЭ, 2013.
2. Орехова Е.А. Формирование социально-экологического имиджа предприятия как фактора доверия общества // Вестник Саратовского государственного аграрного университета. 2012. № 5. С. 85–89.
3. Юнева Е.А. Этнометрические аспекты российской теневой экономики // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2015. № 2 (56). С. 25–29.

Я.В. Шультайс,
магистрант,

Омский государственный университет путей сообщения, Россия

ТРУДОУСТРОЙСТВО МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ С ВЫСШИМ ОБРАЗОВАНИЕМ В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ

Понятия «человеческий капитал», «интеллектуальный капитал» отображают неотъемлемую составляющую инновационного и стратегического ресурса эффективной экономики как отдельно взятого региона, так и всей страны в современных рыночных условиях.

Молодые специалисты с высшим образованием – это наиболее яркие субъекты рынка труда, обладающие потенциальным запасом знаний, навыков, необходимых для развития предприятий и, как следствие, экономики в целом.

Актуальность выбранной темы состоит в том, что многие зарубежные и российские исследователи рассматривают данную тему в своих работах, но при этом вопрос на текущий момент сохраняет свою актуальность.

Отсутствие возможности трудоустройства молодых специалистов на рынке труда по причине неспособности конкурировать с другими субъектами рынка труда может вызвать рост безработицы.

По официальным данным Росстата, безработица среди молодежи до 25 лет составляла в январе 2015 г. 23% [1]. Большая часть безработных среди молодежи (19,7%) – это люди в возрасте 20–24 лет. Высокий уровень безработицы (14,0%) отмечался в возрастной группе 20–24 лет.

К отрицательным факторам, способствующим появлению безработицы среди молодых специалистов и их непрофильному трудоустройству, можно отнести следующие [3, с. 32]:

- низкий уровень осведомленности абитуриентов, студентов и выпускников вузов о динамике показателей рынка труда о спросе и предложении на определенные специальности;
- воздействие мотива «престижности» высшего образования;
- моментные предпочтения при выборе специальности без учета индивидуальных способностей реализовать себя в данной сфере деятельности и возможности дальнейшего трудоустройства по специальности.

Таким образом, очевидна необходимость создания комплексной системы эффективного формирования и реализации трудового потенциала выпускников вузов, основанной на тесном взаимодействии таких субъектов рынка труда, как:

- высшие учебные заведения;
- предприятия и организации всех форм собственности;
- органы муниципального и государственного управления;
- службы занятости.

Основным направлением в организации работы этой системы является создание единого информационного пространства, с постоянно обновляющимися данными по трудоустройству:

- динамика показателей спроса по определенным специальностям;
- динамика показателей предложения по определенным специальностям;
- профессиональные навыки, которые необходимы для трудоустройства по отдельно взятой специальности.

Следует обратить внимание, что сложности, которые возникают при трудоустройстве молодых специалистов после окончания высшего учебного заведения, могут быть связаны с трудоустройством не по специальности, полученной в процессе обучения.

В подобных случаях возникает необходимость переквалификации, дообучения, что связано:

- с затратами денежных средств;

- временными затратами.

Для решения данной проблемы целесообразно внедрять постоянную систему взаимодействия высших учебных заведений с профильными ведущими предприятиями региона, которые способны принять выпускников высших учебных заведений на работу после окончания обучения.

Предлагается развивать процесс взаимодействия студента с работодателем начиная с 3-го курса обучения. На данном этапе студент тесно взаимодействует с кадровой службой предприятия для определения возможности трудоустройства исходя из предпочтений, индивидуальных особенностей самого студента [2, с. 215].

В этот период проходит:

- первичная адаптация будущего специалиста в организации;
- знакомство со спецификой деятельности организации в целом, отдела, в котором предполагается трудоустройство;
- приобретение навыков профессиональной деятельности.

Для повышения уровня трудоустройства молодых специалистов на рынке труда необходимо, чтобы максимально соответствовали требования к уровню профессиональной подготовки молодого специалиста как со стороны высшего учебного заведения, так и со стороны потенциального работодателя.

Эта проблема также может быть решена в процессе взаимодействия вузов и организаций. Но дополнительно в данную систему необходимо вовлечь органы муниципального и государственного управления, чтобы реальная программа (план) обучения не противоречила действующим стандартам обучения.

В соответствии с динамикой показателей спроса и предложения на рынке труда требуется корректировка планов набора специалистов по определенным специальностям [2, с. 212]. На основании заявленных требований к профессиональной подготовке молодых специалистов со стороны предприятий необходимо актуализировать программы и стандарты обучения специалистов в вузе.

Таким образом, основные направления решения проблем трудоустройства молодых специалистов с высшим образованием состоят в следующем:

- создание единой информационной системы с непрерывно обновляющимися данными о динамике показателей спроса и предложения на рынке труда по отдельно взятым направлениям подготовки;
- проведения потенциальным работником мониторинга наличия несоответствия спроса и предложения на рабочую силу перед выбором направления обучения;
- проведение высшим учебным заведением мониторинга спроса и предложения на рынке труда перед объявлением набора по специальности на новый учебный год, корректировка планов набора в соответствии со спросом и предложением на рынке труда;
- непрерывное, скоординированное взаимодействие всех субъектов, задействованных в процесс трудоустройства.

Список использованных источников:

1. Занятость и безработица в Российской Федерации в январе 2015 года. URL: http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d05/36/htm (дата обращения: 17.01.2016).
2. Данакин Н.С., Хашаева С.В. Региональная система управления трудоустройством молодых специалистов: функциональный аспект // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2013. № 2 (118). С. 212–217.
3. Кириллюк О.М. Эффективное трудоустройство молодых специалистов как один из аспектов социальной политики и партнерства // Социальная политика и социальное партнерство. 2008. № 1. С. 31–35.

Научное издание

**СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА
И УПРАВЛЕНИЕ:
ПОДХОДЫ, КОНЦЕПЦИИ, МОДЕЛИ**

*Материалы
II Международной научно-практической конференции*

г. Саратов, 1 февраля 2016 года

Редактор *Л.В. Реброва*
Верстка *А.А. Угланов*

Подписано в печать 25.03.2016. Формат 60×84 ¹/₁₆.
Уч.-изд. л. 20,0. Усл. печ. л. 19,5. Тираж 150 экз. Заказ 95.

Саратовский социально-экономический институт (филиал)
РЭУ им. Г.В. Плеханова.
410003, г. Саратов, ул. Радищева, д. 89.