

**РЕГИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ – ОСНОВА ЭКОНОМИЧЕСКОГО
БЛАГОПОЛУЧИЯ ОБЩЕСТВА**

Аркатов А.Я., д-р экон. наук, проф.

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Экономическая жизнь общества является продуктом предшествующей истории страны. При этом она неизбежно несет в себе своеобразие не только этой истории – в ней отражаются более общие экономические процессы и закономерности, свойственные общественному развитию в целом, а также своеобразие эволюции данной территории. В силу этого экономика страны – исключительно сложный продукт взаимодействия общеэкономических, общемировых и экономических процессов регионов, результат исторических изменений основ общества.

Как показывает история экономики, вопрос о национальной экономике, проблемах и принципах ее развития становится особенно острым в условиях становления национального хозяйства или коренных преобразований в стране, затрагивающих основы ее развития.

Теоретически это нашло воплощение в становлении первой целостной теории национальной экономики в знаменитом труде Фридриха Листа «Национальная система политической экономии» (1841).

Очередной этап развития теории был связан с поисками основ национальной экономики в условиях рыночного хозяйства, когда стало очевидно, что конкурентная среда, свободное предпринимательство, являясь активными факторами развития, в то же время требуют и определенной регламентации в масштабе всей страны с учетом ее специфики. В работе одного из основоположников ордолиберализма Вальтера Ойкена «Основы национальной экономики» обосновывался тот факт, что институциональные условия экономической жизни должны впитать не только конституционные и правовые нормы, но и присущие данной стране традиции, обычаи [1].

Вопрос экономического развития особенно обостряется в современных условиях. Во-первых, в переходных экономиках это диктуется выбором национальных моделей экономики, необходимостью

определения экономических границ, их национальной экономической безопасностью. Интерес к экономическим системам и их изучению особенно усиливается и в случае интеграционных процессов при определении места стран в системе крупных интеграционных объединений. Во-вторых, тенденция к глобализации остро ставит вопрос перед всеми странами о сочетании общих тенденций и закономерностей глобализации с национальными интересами государств. Это требует уточнения представлений о роли национальных интересов, внесения коррективов в деятельность существующих экономических систем.

Вопреки одномерному пониманию глобализации она осуществляется через многообразие мира, своеобразие национальных моделей общественного развития, через регионализацию отношений. Все это не только не снижает интереса к исследованию экономик, но и, наоборот, требует их изучения, так как изменяются способы включения национальных экономик в мировое хозяйство, появляются новые формы защиты их интересов, обостряется проблема экономического суверенитета, страны вынуждены противостоять диктату носителей односторонних идей глобализации [8].

Среди факторов, формирующих специфику национальной модели экономики, следует выделять, во-первых, естественные факторы. Они носят, как правило, устойчивый характер на протяжении длительной истории страны. Во-вторых, устойчивые общественные факторы, которые хотя и подвержены изменениям, однако сохраняют свою значительную роль. Среди этой группы факторов следует особо выделить цивилизационные. В-третьих, факторы, которые носят более изменяющийся характер. Они относительно устойчивы в рамках конкретных периодов, однако за их пределами приобретают другую форму. Это особенно свойственно политическим, геополитическим и другим аналогичным факторам.

Если рассматривать более подробно, то в России действует целый ряд естественных факторов, которые оказывают существенное влияние на экономическую систему. Их объективность состоит в том, что они заданы историей и географией страны, а возможности воздействия на них весьма ограничены.

Суровые климатические условия на большей части территории страны, с одной стороны, и разнообразие природных зон – с другой, – важнейшие характеристики России. Экономическими следствиями этого являются неприемлемость однообразных, стандартных форм хозяйствования, повышение энергоемкости и в целом ресурсоемкости

производства, факторы, действующие на снижение производительности труда и конкурентоспособности продукции, необходимость больших резервов (ресурсных и продовольственных) и экономического взаимодействия и поддержки большинства регионов.

Свыше 2/3 населения страны живет в районах со средними температурами января ниже -10°C , а с распадом СССР Россия стала еще более северной страной. Так, если в СССР к зоне Севера (южной границей Севера традиционно считается агроклиматическая граница надежного выращивания зерновых культур) относилось 49% территории, то в России на Север приходится 65% ее площади. Продолжительность отопительного периода меняется от 90 дней (в Сочи) до 365 дней (на побережье Северного Ледовитого океана). В большинстве регионов длительность отопительного периода превышает 210–230 дней [2].

Ресурсный фактор имеет двойственное значение в экономике страны. С одной стороны, Россия обладает многообразием природных ресурсов для развития хозяйства, экспортной устойчивости и востребованности на мировых рынках, а с другой – разнообразие и большие запасы сырьевых ресурсов при определенных условиях могут тормозить структурные реформы в экономике.

В России проживает 2,4% мирового населения, а доля разведанных запасов нефти в стране составляет 10% от мировых, газа – 36%, железной руды – 27%, меди – 11%, полезных ископаемых металлоплатиновой группы – более 40%. Россия занимает первое место в мире по запасам природного газа, угля всех типов, железной руды, серебра, алмазов и апатитов, второе – по запасам нефти, никеля, вольфрама, золота, платины, калийных солей, третье – по запасам меди и цинка, четвертое – по запасам урана [4].

Разнообразие природных ресурсов в сочетании с весьма крупными запасами некоторых их видов, значительными объемами добычи порождает высокую степень зависимости страны от сырьевого экспорта. Добывающая промышленность обеспечивает порядка одной трети ВВП, более половины валютной выручки страны, с учетом налогов и косвенных отчислений она обеспечивает порядка 50% доходов в бюджет.

Одновременно преимущества, которые дает высокая ресурсообеспеченность, порождают и ряд угроз, в результате тормозится развитие не экспортных, т.е. перерабатывающих секторов экономики, снижается инвестиционная активность, так как импорт товаров становится более эффективным, чем производство их внутри

страны, а экономика страны оказывается в сильной зависимости от колебания цен на товары своего экспорта. На этом этапе становления экономики ведущая роль должна быть отведена развитию регионов как экономически составляющей государства со своим производственным потенциалом, причем складывающаяся сегодня экономическая и политическая ситуация связанная с Украиной и предлагаемые меры президентом и властью по разрешению экономических проблем в стране подтверждают эту гипотезу.

Учитывая огромные размеры территории нашей страны, для удобства организации государственного управления, правового и финансового контроля, а также с целью укрепления исполнительной дисциплины в 2000 г. территория Российской Федерации была поделена на 7 федеральных округов, во главе которых находятся полномочные представители Президента РФ.

В отличие от регионов-субъектов федерации федеральные округа не являются субъектами конституционного права, и их образование не несет в себе изменений в территориальном устройстве России; конституционные права, территория и границы регионов-субъектов РФ сохраняются в полном объеме. Правовым основанием для существования федерального округа служит Указ Президента РФ от 13 мая 2000 г. № 849 «О полномочном представителе Президента Российской Федерации в федеральном округе», дополненный затем Указом Президента РФ от 21 июня 2000 г. № 1149 «Вопросы обеспечения деятельности аппарата полномочных представителей Президента Российской Федерации в федеральных округах».

Федеральные округа России: Центральный (центр – г. Москва), Северо-Западный (г. Санкт-Петербург), Южный (г. Ростов-на-Дону), Приволжский (г. Нижний Новгород), Уральский (г. Екатеринбург), Сибирский (г. Новосибирск), Дальневосточный (г. Хабаровск).

В ряде научных и учебных дисциплин иногда под регионом понимают часть территории Российской Федерации, обладающую общностью природных, социально-экономических, национально-культурных и иных условий, которая может и не совпадать с границами территории субъекта федерации либо объединять территории нескольких субъектов. В последнем случае принято говорить об экономических районах, в каждый из которых входят несколько регионов – субъектов Российской Федерации.

Экономические районы представляют собой крупные части национальной экономики России, расположенные на определенной территории, характеризующиеся специфическим экономико-географическим

единством, своеобразием природных и экономических условий и исторически сложившейся производственной специализацией, основанной на территориальном общественном разделении труда.

В соответствии с этим определением на основной части территории Российской Федерации различают 11 экономических районов; кроме того, в качестве отдельного, 12-го района выделяют Калининградскую область, представляющую собой самый западный российский регион, отличающийся особыми природно-географическими условиями и территориально отделенный от остальной части РФ.

Экономические районы России: Центральный, Северо-Западный, Северный, Центрально-Черноземный, Северо-Кавказский, Волго-Вятский, Поволжский, Уральский, Западно-Сибирский, Восточно-Сибирский, Дальневосточный, Калининградская область.

Территориальное устройство государства предполагает наличие на всей его территории единого пространства в правовой, политической, экономической и социальной областях [5].

Центральный федеральный округ занимает центральное, выгодное в транспортном и других отношениях положение, географически занимающий центральную часть Восточно-Европейской равнины. Главные причины выдающегося экономического значения Центрального федерального округа заключаются в особенностях его исторического развития. В Центральном районе исторически складываются культурные, религиозные, нравственные, хозяйственные, политические основы централизованного Российского государства. Современный Центральный федеральный округ вырос из древнейшего ядра Русского государства, сложившегося вокруг Москвы.

В ЦФО в наибольшей степени сформировались рыночные отношения и инфраструктура: развития финансово - кредитная система, транспортные и информационные услуги, успешно привлекаются иностранные инвестиции. Центральный федеральный округ – исторический, политический и хозяйственный центр страны. На его территории находится столица России – город Москва. Среди всех федеральных округов Центру принадлежит ведущая роль.

В промышленном комплексе округа значительное место занимает черная металлургия. На долю черной металлургии приходится 18,5% объемов промышленного производства отрасли страны. По производству стали ЦФО занимает второе место в Российской Федерации, уступая Уральскому федеральному округу. Развитию отрасли способствовало освоение больших запасов железорудного сырья Курской магнитной аномалии.

Горнодобывающая промышленность включает: комбинат «КМА-руда», объединяющий подземный рудник имени И.М. Губкина по добыче железистых кварцитов с двумя обогатительными фабриками и горно-обогатительным комбинатом; крупнейший Лебединский ГОК, работающий на богатых рудах Лебединского и Южно-Лебединского месторождений; Стойленский ГОК и рудник, использующий руду Стойленского месторождения, и Яковлевский рудник по добыче руд подземным способом методом глубокого замораживания грунтов. Эти промышленные объекты размещены на территории Белгородской области [3].

Большое значение в стране имеют Оскольский металлургический комбинат. Оскольский металлургический комбинат является единственным предприятием в стране, работающим на основе метода прямого восстановления железа. Металлургические предприятия представлены также Новотульским металлургическим заводом, чугунолитейным Косогорским заводом, а также предприятиями передельной металлургии в Москве (завод «Серп и молот» и «Электросталь» (Московская область), а также прокатным производством в Орловской области. Продукция предприятий черной металлургии округа находит широкое применение не только в стране, но в значительных объемах (70% производства металла района) поставляется за границу. Центральный федеральный округ является основным поставщиком электротехнической, автолистовой и трубной стали. По качеству выпускаемой продукции они не уступают мировому уровню. Доля десяти крупнейших регионов в металлургии – 75,4%, в топливной промышленности – 73,5%, в лесной и целлюлозно-бумажной промышленности – 58,1%, в химической промышленности – 56,6%.

Учитывая значимость экономического развития Центрального федерального округа, как наиболее значимого в целом для государства, его развитие до 2020 года осуществляется в 2 этапа.

Первый этап (2011 - 2015 годы) предусматривает:

- модернизацию транспортной и энергетической инфраструктуры;
- модернизацию промышленности и индустриализацию сельского хозяйства;
- интеграцию информационных и производственных технологий, развитие систем контроля качества, ориентацию продукции на требования конкретного потребителя и усиление обслуживающего сектора;
- внедрение природосберегающих технологий и восстановление нарушенной природы;

– внедрение энерго и ресурсосберегающих технологий.

Второй этап (2016 - 2020 годы) предусматривает продолжение крупномасштабного внедрения инновационных технологий в сфере добывающей и перерабатывающей промышленности, энергетики, а также:

– развитие инновационной экономики, участие в международном разделении труда в сферах высоких технологий и экономики, основанной на знаниях, расширение участия российской науки в приоритетных направлениях научных исследований;

– усиление проникновения современных высоких технологий в средне- и низкотехнологичные сектора производственной сферы;

– завершение реализации крупномасштабных проектов в области энергетики и транспорта;

– ускоренное развитие человеческого капитала и сферы услуг до уровня развитых стран [8,7].

В 2011 - 2020 годах на территории Центрального федерального округа должны быть реализованы следующие масштабные проекты:

– проведение инвентаризации всех ресурсов округа, объектов и источников негативного воздействия на окружающую среду, реализация проектов создания оптимальной природной и поселенческой среды, а также предотвращения, снижения и ликвидации негативного воздействия на окружающую среду;

– проведение модернизации экономики округа, в частности увеличение производительности труда (валовый региональный продукт на 1 занятого в экономике) в 2,2 раза, снижение энергоёмкости экономики (без учета г. Москвы) на 50 процентов;

– индустриализация сельскохозяйственного труда с повышением энергообеспеченности в 5 раз и сокращением занятых в сельском хозяйстве в 2 раза, формирование агропромышленного кластера округа, оптимально сочетающего в себе как индустриальные комплексы вертикальной интеграции (агрогородки), так и мелкотоварное производство (семейные фермы) на базе сетей коллективного пользования с их возможным развитием до уровня обслуживания не только мелкотоварного, но и среднего сельскохозяйственного производства, включающего в себя элементы сбытовой инфраструктуры;

– модернизация транспортной сети округа с увеличением средней скорости перемещения грузов внутри округа в 2 раза, а количества пассажиров – в 2,5 раза;

– развитие магистрального и местного воздушного транспорта округа с увеличением интенсивности использования воздушного пространства в 5 раз;

– развитие информационно-коммуникационных технологий с переводом большинства государственных и общераспространенных услуг в электронный вид и сокращение времени оказания таких услуг в 10 раз;

– создание сетевой инфраструктуры инновационного развития и коммерциализации результатов научной и изобретательской деятельности – инновационного центра "Сколково", научно-технологического комплекса "Зеленая долина" и других наукоградов, технопарков, бизнес-инкубаторов, специализированных юридических, проектных, консалтинговых, внедренческих и других структур;

– налаживание реальной системы поддержки мобильности населения через организацию найма жилья, создание сети доходных домов, социальных гостиниц и общежитий;

– повышение профессиональной и территориальной востребованности населения путем ориентации системы образования на подготовку специалистов, отвечающих потребностям экономического развития общества [9].

Что касается других регионов. Растянutosть на огромные расстояния создает дополнительные «границы» развития отдаленных регионов и меняет их геополитическое положение. Так, для Дальнего Востока так называемый «забайкальский разлом» транспортного тарифа и слаборазвитая инфраструктура делают практически невозможной экономическую ориентацию на Запад. Дальний Восток экономически «отрывался» от остальных регионов России все 1990-е годы. Если к началу реформ 75% составляли связи Дальнего Востока с другими районами страны, 5% – внешнеторговые и 20% – внутрирайонные связи, то к концу 1990-х годов преобладали внутрирайонные – 70%, на внешнеторговые связи приходилось 15% и только 10% – на связи с другими районами России. Но одновременно Дальний Восток все в большей степени становился частью Азиатско-Тихоокеанского региона, изменив свое геополитическое положение.

Рост неравенства накладывает существенный отпечаток на стратегию экономического развития, потребности в бюджетном выравнивании и может рассматриваться как одной из основных социально-экономических задач, порождаемых глобализационными процессами, в том числе вступлением в ВТО, санкциями со стороны запада связанными с обстановкой на Украине и требующих более

высокой роли государства в национальной экономике России, перераспределения государством национального дохода. Однако понятно и то, что территориальные различия между частями одной и той же национальной экономики не могут быть столь же существенными, как, скажем, между экономиками различных государств.

Таким образом, неоднозначность влияния всех факторов развития на территории России, чрезвычайное разнообразие исторических, природно-ресурсных, расселенческих, социально-экономических условий определяют масштаб и широкий спектр видов экономической деятельности. Территориальная структура России отражает размах и своеобразие больших внутренних различий. Масштабы региональных контрастов, сами по себе становятся важнейшим фактором национальной экономики. Они определяют потребности в региональной экономической политике, социально-экономической и бюджетной поддержке многих регионов, созданию на их территориях надежного производственного потенциала.

Список литературы:

1. Прогноз инновационно-технологической и структурной динамики экономики России на период до 2030 года с учетом мировых тенденций. М.: Институт экономических стратегий, 2006.
2. Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу // Поиск. 2002. №16. 19 апреля 2002 г.
3. Концепция долгосрочного социально экономического развития Российской Федерации. М.: МЭРТ, 2008.
4. Инновационная система России: модель и перспективы развития / Научн. рук. О.Г. Голиченко. М.: РУДН, 2002-2004.
5. Бухвальд Е.М., Нестеров Л.И. Национальное богатство. В кн. Путь в XXI век. Стратегические проблемы и перспективы российской экономики. М.: Экономика, 1999.
6. Глаголев С.Н., Дорошенко Ю.А., Моисеев В.В. Актуальные проблемы инвестиций и инноваций в современной России: монография. Белгород: Изд-во БГТУ, 2013.
7. Дорошенко Ю.А., Быков К.С. Систематизация факторов инвестиционной деятельности в целях построения региональных моделей // Российское предпринимательство. 2010. №3 (1). С. 48-52.
8. Дорошенко Ю.А., Манин А.В. Технологии и актуальные модели инвестиционного развития регионов и городов Российской Федерации // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2014. №1. С. 128-132.
9. Сомина И.В. Методический инструментарий оценки инновационного развития регионов // Современные проблемы науки и образования. 2013. №6. С. 524.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Арская Е.В., канд. экон. наук, доц.
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*
Усатова Л.В., д-р экон. наук, проф.,
Будченко О.А., магистр
*Белгородский государственный национальный
исследовательский университет*

Основой рыночного механизма являются экономические показатели, необходимые для планирования и объективной оценки производственно-хозяйственной деятельности предприятия, образования и использования специальных фондов, соизмерения затрат и результатов на отдельных стадиях воспроизводственного процесса. В современных условиях хозяйствования главную роль в системе экономических показателей играет прибыль.

Получение прибыли играет большую роль в стимулировании развития производства. Но в силу определенных обстоятельств или упущений в работе (невыполнение договорных обязательств, незнание нормативных документов, регулирующих финансовую деятельность предприятия) предприятие может понести убытки.

В настоящее время большинство российских предприятий, работая в нестабильной экономической среде, являются убыточными, переживают глубокий спад производства, находятся в критическом состоянии или на стадии банкротства. Причин депрессивного развития много, но главными из них являются:

- физический износ основных средств;
- отсутствие приоритетов государственной политики, определение которых позволило бы провести необходимую реструктуризацию мощностей.

Такое положение предприятий представляет определенную опасность как для экономики и социальной стабильности в регионе и обществе в целом, так и для потенциала и коллектива каждого конкретного предприятия. Ведь промышленное предприятие, являясь основным структурообразующим элементом экономики, выполняет не только производственную функцию, но и дает средства к существованию многих людей, связанных с ним, то есть несет определенную социальную нагрузку и ответственность.

Неполная загрузка мощностей, а потому и неэффективное их использование, а тем более разрушение созданного потенциала предприятия представляют угрозу экономическим, материальным основам жизнедеятельности коллектива и общества, для поддержания которых он создавался и развивался. Свидетельством эффективного функционирования предприятия является получение прибыли.

Прибыль – это обобщающий показатель, наличие которого свидетельствует об эффективности производства, о благополучном финансовом состоянии.

Финансовое состояние предприятий – это характеристика его конкурентоспособности (то есть платежеспособности, кредитоспособности), использования финансовых ресурсов и капитала, выполнения обязательств перед государством и другими организациями. Рост прибыли создает финансовую основу для осуществления расширенного воспроизводства предприятия и удовлетворения социальных и материальных потребностей учредителей и работников.

Базой формирования прибыли служит принятая для всех предприятий, независимо от форм собственности, единая модель.

Прибыль, которая учитывает все результаты производственно-хозяйственной деятельности предприятия, называется балансовая прибыль. Она включает – прибыль от продажи продукции (работ, услуг), прибыль от прочей продажи, доходов по прочим операциям, уменьшенным на сумму расходов по этим операциям. Кроме того, различают прибыль, облагаемую налогом, и прибыль, не облагаемую налогом. После формирования прибыли предприятие производит уплату налогов, а оставшаяся часть прибыли остается в распоряжении предприятия, то есть сумма после уплаты налога на прибыль, называется чистой прибылью.

Чистая прибыль представляет собой разность между балансовой прибылью и налоговыми платежами за счет нее. Оставшуюся прибыль предприятие может распределять по собственному усмотрению, на производственное и социальное развитие, поощрение работников и дивиденды по акциям, остальная нераспределенная прибыль, оставаясь в распоряжении предприятия, может быть направлена:

- на увеличение собственного капитала предприятия;
- на формирование резервного фонда;
- на формирование фонда непредвиденных потерь, убытков;
- на формирование средств для производственного развития;

- на формирование средства для премирования сотрудников, оказание материальной помощи;
- на формирование фонд социального развития (на праздничные различные мероприятия).

Различные стороны производственной, сбытовой, снабженческой и финансовой деятельности предприятия получают законченную денежную оценку в системе показателей финансовых результатов. Обобщенно наиболее важные показатели финансовых результатов деятельности предприятия представлены в отчете о финансовых результатах.

Прибыль представляет собой конечный финансовый результат, характеризующий производственно-хозяйственную деятельность всего предприятия, то есть составляет основу его экономического развития.

За счет нее выполняется часть обязательств перед бюджетом, банками и другими предприятиями. Таким образом, прибыль становится важнейшей для оценки производственной и финансовой деятельности предприятия. Она характеризует его деловую активность и финансовое благополучие.

За счет отчислений от прибыли в бюджет формируется основная часть финансовых ресурсов государства, региональных и местных органов власти, и от их увеличения в значительной мере зависят темпы экономического развития страны, отдельных регионов, приумножения общественного богатства и, в конечном счете, повышения жизненного уровня населения. Прибыль представляет собой разность между суммой доходов и убытков, полученных от разных хозяйственных операций. Именно поэтому она характеризует конечный финансовый результат деятельности предприятий.

Основным показателем прибыли, используемой, для оценки производственно-хозяйственной деятельности выступает: балансовая прибыль, прибыль от продажи выпускаемой продукции, валовая прибыль, налогооблагаемая прибыль, прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия или чистая прибыль.

Так как основную часть прибыли предприятия получают от продажи выпускаемой продукции, сумма прибыли находится под взаимодействием многочисленных факторов: изменения объема, ассортимента, качества, структуры произведенной и проданной продукции, себестоимости отдельных изделий, уровня цен, эффективности использования производственных ресурсов.

Кроме того, на нее оказывают влияние соблюдение договорных обязательств, состояние расчетов между поставщиками и покупателями

и др. Из прибыли производятся отчисления в бюджет, уплачиваются проценты по кредитам банка.

Главное предназначение прибыли в современных условиях хозяйствования – отражение эффективности производственно-сбытовой деятельности предприятия. Это обусловлено тем, что в величине прибыли должно находить отражение соответствие индивидуальных затрат предприятия, связанных с производством и продажей своей продукции и выступающих в форме себестоимости, общественно необходимых затрат, косвенным выражением которых должна явиться цена изделия. Увеличение прибыли в условиях стабильности оптовых цен свидетельствуют о снижении индивидуальных затрат предприятия на производство и продажу продукции, выполненных работ и услуг.

В настоящее время повышается значение прибыли как объекта распределения, созданного в сфере материального производства чистого дохода между предприятиями и государством, различными видами экономической деятельности, между сферой материального производства и непромышленной сферой, между предприятиями и его работниками.

Работа предприятия в современных условиях рыночной экономики связана с повышением стимулирующей роли прибыли. Использование прибыли в качестве основного оценочного показателя способствует росту объема производства, продажи продукции, выполненных работ или предоставленных услуг повышению качества, улучшению использования имеющихся производственных ресурсов. Усиление роли прибыли обусловлено также действующей системой ее распределения, в соответствии с которой повышается заинтересованность предприятий в увеличении не только общей суммы прибыли, но и особенно той ее части, которая остается в распоряжении предприятия и используется в качестве главного источника средств, направляемых на производственное и социальное развитие, а также на материальное поощрение работников в соответствии с качеством затраченного труда.

Таким образом, прибыль играет решающую роль в стимулировании дальнейшего повышения эффективности производства, усилении материальной заинтересованности работников в достижении высоких результатов деятельности своего предприятия. Дальнейшее усиление распределительной и стимулирующей роли прибыли связано с совершенствованием механизма ее распределения.

Основная задача анализа распределения и использования прибыли состоит в выявлении тенденций и пропорций, сложившихся, в распределении прибыли за отчетный год по сравнению с прошлым

годом. По результатам анализа разрабатываются рекомендации по изменению пропорций в распределении прибыли и наиболее рациональному ее использованию.

Обобщенную характеристику хозяйственной деятельности предприятий в современных условиях рыночной экономики дают величина чистой прибыли и показателей финансового положения. Наиболее важные показатели финансовых результатов деятельности предприятия представлены в отчете о финансовых результатах.

В данной форме отчетности раскрывается следующая информация:

- валовая прибыль;
- прибыль (убыток) от продаж;
- прибыль (убыток) до налогообложения;
- чистая прибыль (убыток).

Нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода представлена в пассиве бухгалтерского баланса предприятия в разделе капитал и резервы.

Отчетность о финансовых результатах содержит важнейшие показатели эффективной хозяйственной деятельности предприятия.

Эти данные наряду с балансом организации составляют основную информацию, необходимую организациям, взаимодействующим с организацией, акционерам, дебитором и кредиторам, банком, налоговым органам. Поэтому в составе квартальной и годовой бухгалтерской отчетности организации представляют отчет о финансовых результатах за соответствующий период.

Валовой прибыль – показатель эффективности работы производственных подразделений (или показатель уровня торговой маржи для торговых предприятий).

Прибыль от продажи есть показатель экономической эффективности основной деятельности предприятия, то есть производства и продажи продукции (работ, услуг) торговой деятельности.

Результат (прибыль или убыток) от финансовой и прочей деятельности определяется алгебраическим (с учетом знака) сложением процентов к получению и уплате, доходов от участия в других организациях, прочих доходов и расходов, в том числе от прочей продажи, то есть продажи основных средств, нематериальных активов и иных материальных ценностей.

Прибыль от основной, финансовой и прочей деятельности есть сумма результатов от продажи продукции и от финансовой и прочей деятельности.

Балансовая прибыль есть показатель экономической эффективности всей хозяйственной деятельности.

Чистая прибыль определяется вычитанием из балансовой прибыли величины налогов. Для налогообложения балансовая прибыль корректируется в соответствии с налоговыми стандартами. Нераспределенная прибыль определяется вычитанием из чистой прибыли, дивидендов и процентов по кредитам.

Так как данные о финансовых результатах организации являются основной информацией необходимой для организаций, взаимодействующих с данной организацией, поэтому был рассмотрен порядок заполнения отчета о финансовых результатах, который входит в состав годовой и квартальной отчетности организации.

Исследование прибыли и анализ финансовых результатов деятельности предприятия включает в качестве обязательных элементов:

– во-первых, оценку изменений по каждому показателю за анализируемый период («горизонтальный анализ» показателей);

Горизонтальный анализ – сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом;

– во-вторых, оценку структуры показателей прибыли и изменений их структуры («вертикальный анализ» показателей);

Вертикальный анализ - определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом;

– в-третьих, изучение хотя бы в самом общем виде изменения показателей за ряд отчетных периодов («трендовый анализ» показателей);

Трендовый анализ – сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, то есть основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. С помощью тренда формируют возможные значения показателей в будущем, и, следовательно, ведется перспективный прогнозный анализ;

– в-четвертых, выявление факторов и причин изменения показателей прибыли и их количественную оценку.

Список литературы:

1. Федеральный закон РФ от 22 июля 2008 г. № 158-ФЗ «О внесении изменений в главы 21, 23, 24, 25 и 26 части второй Налогового кодекса Российской Федерации и некоторые другие акты законодательства

- Российской Федерации о налогах и сборах» // Справочно-правовая система (СПС) «Консультант».
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая и вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (принят ГД ФС РФ 19.07.2000) (ред. от 21.04.2011) // Справочная система «Консультант Плюс».
 3. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99» // справочно-правовая система (СПС) «Консультант».
 4. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99» // Справочно-правовая система (СПС) «Консультант».
 5. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» ПБУ 18/02» // справочно-правовая система (СПС) «Консультант».
 6. Актуальные вопросы развития учета, анализа и аудита: монография / Под общ. ред. Слабинской И.А. Белгород: Изд-во БГТУ, 2013. 226 с.
 7. Слабинская И.А., Кравченко Л.Н. Об особенностях методики финансового анализа неплатежеспособных организаций // Белгородский экономический вестник. 2012. №1(65). С. 82-87.
 8. Слабинская И.А., Кравченко Л.Н. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие. Белгород: Изд-во БГТУ, 2008. 328 с.
 9. Слабинская И.А., Ровенских В.А. Отражение затрат на модернизацию основных средств в бухгалтерском учете // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2012. №4. С. 108-110.
 10. Усатова Л.В., Арская Е.В., Сайчук С.Ю. Методические основы анализа доходов, расходов и финансовых результатов // Белгородский экономический вестник. 2013. №4 (72). С. 53-63.
 11. Гершберг К.А. Методы повышения деловой активности предприятия: автореферат дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук: 08.00.05 / Гершберг К.А.; Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов. Санкт-Петербург, 2008. 18с.
 12. Донцова Л.В. Деловая активность в финансовом аспекте // Аудит и финансовый анализ. 2010. №12. С. 148-152.
 13. Кудрявцев В.Н. Показатели оборачиваемости на предприятии // Экономический анализ: теория и практика. 2010. №12. С. 56-66.
 14. Прыкина Л.С. Интенсификация скорости оборота капитала // Финансовый директор. 2011. №1. С. 12-18.

INNOVATIVE PRACTICES IN THE SERVICE SECTOR OF THE WEST

Andelković Maja, PhD

*Faculty of Business Studies and Law,
University Union - Nikola Tesla, Belgrade, Serbia*

Somina Irina, PhD

*Belgorod State Technological University named after V.G. Shukhov,
Belgorod, Russian Federation*

Radosavljević Života, PhD

*Faculty of Business Studies and Law,
University Union - Nikola Tesla, Belgrade, Serbia*

Abstract. The growing competition in the services market necessitates that service organizations search for and introduce new ways of doing business, in order to maximize success in achieving the pre-set goals. In the services sector, this is much more difficult not only because this sector is newer than production, but also because they are not standardized and are subject to a high degree of subjectivity in the assessment of the consumer. In this context it is often said the innovator alone has benefits from the innovation, which is unacceptable because every implementation of innovation is useful in a broader context.

This paper attempts to present some practical examples of innovation in business, and the necessity of continuing to innovate and introduce new things, both in technological and institutional and organizational terms.

Introduction. The world's top managers gain prestige, fame and considerable fortune thanks to their expert knowledge, practical skills and ability to create a favorable atmosphere of innovation. This conclusion raises a number of questions, most notably: What does innovation actually mean and who are its bearers? Are innovators the grey-haired scientists who spend their lives in laboratories, wearing 'white coats' and believing all the time that they are the bearers of progress, innovation? Or is it actually that we can say that innovative practice is universally desirable at all levels and in all parts of any company.

Dallas Ivester, one of the leading managers in the Coca Cola company explains: 'Innovation is the behavior of a company inclined to accept new ideas, changes, risks, and failure.' This almost completely answers the questions.

It is not necessary to spend a lot of money on innovation as many often claim, nor is it always necessary to undertake a huge innovative undertaking

in order to achieve something. When a large retail store chain Wal-Mart introduced a box on every corner for consumers to drop their notes with proposals for improving the services it was considered at first a trivial matter. Later it turned out that people do indeed shop in this retail chain, but they also generate ideas which has led Wall-Mart led to the leadership position.

Great ideas are often born by chance, in great distress, and lack of money. Therefore, it is sometimes necessary to be hungry, have no money and live in excessive shortage. On the other hand it shows and proves that it is not enough simply to possess an idea to achieve success, either for an individual or a company. The idea should be converted into action. Many people have many, often great ideas, but they are not applicable, or there are difficulties in their implementation [1].

Innovation practice in market-oriented countries. The practice of business and other organizations shows that the problem is often not the money, but the lack of quality ideas and the absence of a favorable innovation atmosphere in which ideas emerge. We must keep in mind that 'idea is more dangerous than its creator. Him you can arrest, but idea you cannot arrest. Hitler used to kill authors, but their work resurfaced from the ashes and outlived him.' The same happens in the business sphere, i.e. in the primary, secondary and tertiary sectors. People pay new ideas, but they should rather fear old and worn-out ideas, long overdue. All the above sufficiently indicates just how important ideas and innovation are both in business, but also in every life. In relation to the above, E. Toyoda stated: 'One of the main characteristics of Japanese workers is that they do not use only their hands, but their brain too. Our workers in Toyota annually submit 1.5 million proposals, of which 95% is applicable in practice. At Toyota, this general concern for improving is so dense that it is almost palpable' [2]. One of the reasons for the success of this Japanese automotive giant is good inovacion atmosphere.

Steve Wynn, the CEO of the Mirage Resort, a company that owns hotels and casinos, explains: 'Simply by sitting in a room, three people can sometimes produce up to forty ideas in a few short minutes. The real challenge lies in ensuring the flow of ideas from consumers to producers through marketing. The idea must prove itself on the market. A good idea is a brittle material, such as lighted matches, which can be easily extinguished by a cold breeze or a hard manager'.

A good idea can change the traditional rules and ossified practices of large companies. But for business practitioners, it is important to know that every idea initially seems silly, and that its creators are often called fools. Steve Wynn had turned the monotonically organized hotel and casino

company Mirage Resort into flashy centers designed for pleasure. But, they also became successful profit centers. This way he basically reinvented Las Vegas, the traditional gambling city in the United States.

His innovation was simple, but creative and amounted to the implementation of philosophy: good service, good food and good fun. 'People are willing to pay,' says Wynn. 'When someone comes to our facilities, there is no way for us to know whether he intends to spend five hundred or a hundred thousand dollars. We need to treat everyone equally.'

Thanks to the above innovation which was fully implemented, the casino hotel Treasure Island is organized in such a way that it brings more revenue and profit from a variety of services than from the core business, which is called gambling. Casino with a hotel now has close to one hundred percent capacity utilization, which is unique in the world of hospitality.

At his hotels veteran manager Steve Wynn implements the practice of gathering associates who are eager to prove themselves and make good profits. Seeks to achieve a certain level of exclusivity. He has spent more money per square foot to build a luxury restaurant for the hotel staff, than was spent on corridors where guests come to the roulette hall.

Steve Wynn introduced an innovation into management that has proved itself to be logical. If any manager is unable to explain to subordinates why certain orders are being issued, subordinate is not obliged to carry them out. This way he made it clear to his managers that staff management must be professionalized and humanized.

The Las Vegas example and this manager show that the organization of a company is the most profitable innovation of them all because he turned sleepy casinos into centers for enjoyment and profit. And not only that. It turns out that the best innovations are in the areas of organization and management, and to implement them no funds are necessary, as this is often regarded as a limiting factor for certain actions or lack of actions.

The situation is similar in other companies too. Bill Gates still the richest man in the world has changed the purpose of computers in American society. He introduced computers not only to companies, public administration, the army, etc., but also into family households changing their configuration and their way of life. Epochal social changes lie ahead in communication, management, commerce, education, education. Gates had bought the license for only fifty thousand dollars. And through the so-called 'creative imitation' he had developed his DOS system in a garage. Today he is valued at over ninety billion dollars. Wealth grows daily, as the number of 'Windows' constantly increases.

That innovation is also possible in the legal area can be seen in the example of the company Introum and its manager Kenneth Lay [3]. His company was created ten years ago, through the fusion of two national producers of natural gas. At that time, the regulations dictated that a certain manufacturer sends gas through a dense network of gas pipelines directly to a specific user. Lay has identified a need to fundamentally change the way sales of gas, i.e. that the sale of gas should be released from intensive government control. While other companies wanted to retain a monopoly in the sale of gas, Lay was able to change the rules and convert pipelines into an open net for transportation of gas. This enabled him to purchase gas where cheapest and sell it where there is strongest demand.

Lay has been hiring aggressive, well-motivated traders to bring the benefits of open pipeline to better advantage. Thanks to these innovations, he was able to lower the price of gas by 30 to 50% and that with such a reduced price ensure satisfactory profit company. Everyone was happy, even though it treats each innovation initially creates resistance with many obstacles.

Success breeds new ideas. It speaks to the idea of never exhausted. Exchange ideas, get new ideas, which are usually better than the previous ones. Low priced gas on the open market, Lay began to think about the use of natural gas as the energy in the electric generators of existing power plants, even though the application was banned federal regulation of America. This indicates that innovation practice often goes beyond legislation and that the legal system can often prevent or slow the emergence of innovations.

To prove the effectiveness of using natural gas in power plants, he built in Texas his own gas power station. He had established the advantage of using gas, not only in economics but also in the business ecology. In this regard he proudly declares, 'First we changed the concept of introducing natural gas to industry, introducing new services, new products, new types of contacts and new prices. Then we created a new market for natural gas as a fuel for generators in power plants.' This way Lay has become both the man of economy and of ecology.

According to the Fortune Magazine, at the end of the last millenium the Introum company ranked first among innovators. Without innovation cited success would hardly have been achieved. This company simply sees innovation as the instrument of their own survival, but also a precondition for progress and development.

Innovation is the lifeline to avoid bankruptcy. A large number of banking organizations in times of crisis introduced a number of innovations in the provision of banking and other services. They have changed the traditional ways of communicating with customers, introduced internet

banking, cleansed bank balance sheets of doubtful loans and receivables and started a whole new way of doing one's job. The same applies to the hospitality, tourism and other industries.

The service sector has much to learn from the industry and the secondary sector. Example of Chrysler and its top manager Robert Eton confirms it. A few years ago, the famous car manufacturer was for the second time in its turbulent history on the verge of bankruptcy. Eton decided to bring together bold and innovative people, or people with ideas involved in car production, but also in marketing, design, etc. He also established intimate relationships with employees and minimized 'discipline'. The company further invited suppliers of spare parts and other participants in cooperative relationships, to communicate their ideas in automobile production.

The effort was not in vain. Chrysler quickly began to release new models and become more successful compared to competition. The company found itself ranked No16 in the Fortune Magazine, an excellent achievement.

Innovation in the service sector is not only a need specific for management structure. It has become a lifestyle. This is confirmed by the Coca Cola company which has occupied the first slot for two years in a row. By a number of criteria this company is considered the most admired company in the USA. The market value of this giant several times surpasses its book value, so Coca Cola today is worth more than a hundred billion dollars.

Sensing in the early eighties dangerous competitive pressure by Pepsi Cola, the company had nervously launched in 1985 New Coke that proved inadequate and suffered fiasco. Head of the management team Robert Goizueta together with his team tried to view the company in a different way. Coca Cola is not only a certain taste, a refreshing liquid in the bottles recognizable around the globe. It is primarily a mental attitude to drink with which generations grew up. Robert Gouizeta believes that the success of the company stems from enormous enthusiasm, honesty, quality of work of all employees. In reality we see that the more original an idea, the more realistic it appears in time.

'It is a challenge to work in Coca Cola. It is not a way to make money. It's a religion'. These big words are supported by numerous results. In 1996 Coca Cola achieved profit of 3,5 billion dollars which is 17% more than in 1995. The same trend continued in 1997. Managers believe that we must learn from our mistakes. 'Some people feel that once a decision is made it must be adhered to until the end. We have realized that every decision has

two ends. First you decide whether you still stick to your original decision or you want to change it', explains Gouzieta.

Resume. From the above and other examples many lessons can be drawn. The most important lesson is that classical i.e. companies that do not innovate shall not find themselves on the lists of the most successful worldwide. This situation increasingly reflects the reality of work behind the scenes. 'The presidents, directors, or managers of major international corporations mostly work outside of public stage lights. They adhere to certain dress codes and codes in communication and behavior. We can learn a little bit more about them when there is a major earthquake, scandal or bankruptcy in companies, or when some revolutionary change happens. However, one should bear in mind the observation by Del Abe Jones: 'The greatest achievement of mankind is not the revolution in technology, but the evolution of creativity'.

Innovations are often closely guarded secrets that represent a significant factor of business in modern technology. That is why enormous financial resources are engaged for their detection. Managerial espionage has become a reality, without which it is impossible to be successful, and it is directed primarily at the sphere of high technologies. Business that is focused on innovation, as a rule, provides the leadership position. That is why we should live by innovation for innovation and train for their valuation. Let us be warned by David Ugilvy: 'In the modern business world it is useless to be a creative original thinker unless you know how to sell your idea. Market can recognize a good idea, i.e. innovation only if it is presented by an excellent salesman'.

References:

1. Ž. Radosavljević. «Savremeni menadžment trgovine», BBO, Beograd, 2005.
2. B. Brailo. Genijalni um. Menadžer Delfin. Belgrade, pp. 30.
3. Ž. Radosavljević. Ekonomika trgovine, BBO, Beograd, 2006. P. 199-201.

TECHNOLOGICAL ADVANCES AND POSTINDUSTRIAL SOCIETY

Avdagić Mehmed, PhD,

Radic Maja, MSc

*Faculty of Business Studies and Law, University Union-Nikola Tesla,
Belgrade, Serbia*

Nikiforova Evgeniya, PhD

*Belgorod State Technological University named after V.G Shukhov,
Belgorod, Russian Federation*

Abstract: Postindustrial society is a process that we are living now. Of course, this does not occur uniformly in all parts of the planet, but especially in the most developed countries of the world, in all the processes of globalization are leading, based on high technology and technological revolution. This has the effect primarily by changes in the employment structure and the primary role and importance of theoretical knowledge and science. There is an increasing dependence of modern society from the high level of education and training, or intensive processes which enter into "educational society" and "knowledge society". In fact, it is the emerging information society, in which the structure of employment shifts in favor of production, processing, distribution and diffusion of information and the use and handling of information is laid out in all parts of society.

Huge and greatest technological change, which is the foundation of post-industrial society, is a revolution in electronic data processing, in which the field changes daily, so to speak, as well as technology, becomes obsolete in a very short period of time. On stage, therefore, the new social and economic structure as "information society", "electronic economy", "digital society", "digital economy", "knowledge society". Socio-cultural effects of such revolutionary and unexpected technological changes are primarily changes in people's consciousness, encouraging the preoccupation with the future with the development of new quality forecasting and planning capabilities and the application of science and spreading in all spheres of life and work.

In the emerging post-industrial society are taking place and the accelerated process of change from the previous dominant basic industry of mass production to production services, whose range is constantly increasing, and this production is intense knowledge.

However, we need to point out that, in spite of the processes that some call "de-industrialization" because proportionate importance of growth and service, though a declining series of traditional and basic industries, but in parallel appears offsetting the growth of new branches of high technology.

These new industries, based on the most advanced technologies, are able to grow quickly with deployment of a small number of workers in relation to the earlier production.

Thus, different social changes occurring in the economic sector as a reversal of the manufacturing industry to services, technology as the central importance of new industries based on science, but from a sociological point of going to the growth of new technical elites and created a new principle of stratification.

So, postindustrial society means the information of new basic structure and basic principles - a change from society that produces goods towards the information society or knowledge society. Such a series of changes and raises new problems of social management. Thus, management of technology and innovation is increasingly becoming the most important component of strategic management and its role is the more crucial.

There is an enormous range of new technological structure and innovation whose specificity and particularity requirements of management control and strategy.

Resorted to those opinions that for contemporary managers make demands that they must have knowledge about the functioning of modern technology-specific area in which they operate, which would, in our opinion, should be a condition for the understanding of general importance to technology and innovation in modern business processes in order to improve competitive advantage.

We found that are opened new processes of social stratification and the formation of new social elites. It is not, therefore, a word about some new classes, but a new social stratification in which significant fixed place occupied by managers and knowledge workers. Their role and benefits for each company and society as a whole becomes crucial and increasingly dominant, and the further study of all forms, content and manner of their activities, science before him shall be modified as a basic premise on which to build and verify that hypothesis.

Thus, the changes are the basis not only science which has to deal with them, but managers as more responsible and elite structures in the process of leading the companies, but also the overall globalization movements.

МЕНТАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РОСТА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА

Балабанова Г.Г., ст. преподаватель
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Повышение производительности труда и преодоление технологического разрыва с западными странами на сегодняшний день являются одними из приоритетных направлений экономического развития России, поскольку, как показал обзор литературы по данной проблематике, в современных условиях рост производительности труда:

✓служит основным источником подъема экономики, дает возможность обеспечивать подавляющую часть прироста валового национального продукта. Еще в конце 60-х гг. XX в. советские экономисты указывали на то, что даже один процент повышения производительности труда имеет огромное значение для экономики страны. Еще в 1970 г. каждый процент повышения производительности труда по всему народному хозяйству был равнозначен приросту национального дохода на 2,9 млрд. руб., в 1980 г. – 4,6 млрд. руб. и в 1988 г. – 6,3 млрд. руб. [1];

✓способствует экономии трудовых ресурсов. Например, в СССР в десятой пятилетке был сэкономлен труд 3,1 млн. человек, в одиннадцатой – 3,8 млн. человек. В настоящее время экономия труда лишь на один процент привела бы к высвобождению более 630 тыс. работников в год. А это особо важно сегодня [2], поскольку, как уже отмечалось ранее, численность экономически активного населения по оценкам Росстата снижается, и будет продолжаться снижаться. Так, в 2015 г. численность населения в возрасте от 15 до 64 лет составит 99,8 млн. человек (в 2010 г была 102,2 млн. человек), а к 2025 г. уменьшится на 9-10 млн. человек [4].

Однако у многих экономистов возникают опасения относительно того, что рост производительности труда может привести не просто к высвобождению части рабочей силы, а к росту безработицы. Их оппоненты указывают на ошибочность этих суждений, поскольку рост производительности приведет к росту заработной платы. Платежеспособный спрос вырастет и для его удовлетворения предприниматели начнут увеличивать объемы производства, что приведет к росту занятости;

✓ позволяет не только увеличить объемы производства, но и создать базу для развития финансовой, инновационной, организационной и социальной деятельности, как на уровне отдельно взятой фирмы, так и на уровне государства в целом.

Поэтому правительства многих стран выделяют огромные средства на разрабатываемые национальные программы по повышению производительности труда (в начале 2000-х гг. Е.Г. Ясин отметил, что для удвоения уровня производительности труда необходимо 15-20 млрд. долл. бюджетных средств). Все средства, потраченные на изыскание и реализацию резервов роста производительности труда, впоследствии многократно окупаются за счет снижения производственных и непроизводственных затрат, роста прибыли и увеличения доли на рынке. Так, по оценкам специалистов, за счет роста производительности можно снизить себестоимость продукции до 60% [4].

Однако результатом снижения себестоимости является не только выигрыш в борьбе за потребителя, но и снижение уровня цен на товары и повышение реальной заработной платы, что не менее актуально и значимо для экономики любого государства.

В июне сего года на суд научной общественности была предложена концепция очередной программы повышения производительности труда, разработанная Общественным объединением по повышению производительности труда. Авторы программы, работая над ней, руководствовались следующим девизом: «Мы находимся в России и знаем, как мыслят наши россияне-предприниматели. Ищут лазейки. Мы знаем все лазейки, поставим ограничения, куда идти нельзя» [5].

Программа предполагает следующие институциональные преобразования.

Во-первых, предлагается создать Министерство производительности труда, которое и будет отвечать за эту проблему. В качестве аргумента авторы программы приводят следующий довод. Девять министерств, которым в феврале текущего года было поручено доработать мероприятия по повышению производительности труда, практически ничего нового не привнесли.

Так, например, Минэкономразвития для повышения производительности традиционно предложило: создание системы стратегического управления и комфортной предпринимательской среды; поддержку экспорта, инноваций; повышение качества государственных услуг, эффективности бюджетных расходов и управления госимуществом; поддержку малого и среднего

предпринимательства; продвижение интересов России за рубежом и развитие институтов гражданского общества.

Во-вторых, налоговое стимулирование в зависимости от производительности труда.

Предлагается ввести показатель производительности труда в бухгалтерскую отчетность для всех субъектов хозяйствования на территории РФ. И в зависимости от его динамики все предприятия разделить на три группы. В первую войдут предприятия, на которых возможен рост производительности труда при постоянной численности персонала, во вторую – предприятия, на которых рост производительности сочетается с сокращением численности персонала. И в третью – предприятия, на которых производительность труда либо сокращается, либо ее рост отсутствует.

И только для предприятий первой группы ввести налоговое стимулирование. Причем, как отмечают авторы программы, «система специальных налоговых стимулов выстраивается таким образом, чтобы у государства не уменьшились текущие налоговые поступления, а у всех предприятий появилась прямая мотивация к повышению производительности труда» [5]. К тому же данная группа предприятий имеет все преимущества в тендерах на закупки и госзаказы на недропользование, на строительные площадки и т.п.

Хотелось бы отметить, что в программу включаются не все предприятия, а только те, на которых годовая выручка не ниже 100-200 миллионов с НДС (около 20% от общего числа предприятий).

В-третьих, главным критерием оценки деятельности руководителей предприятий, губернаторов является рост производительности труда (по мнению авторов программы, рост на 8% является стимулом для инноваций, модернизаций, как на уровне предприятий, так и регионов, областей).

В-четвертых, подготовка специалистов по нормированию и научной организации труда. Предполагается не только обучение с нуля, но и переподготовка лиц с высшим экономическим образованием.

Однако, несмотря на разрабатываемые программы, внедрение новых методов стимулирования и т.п., существенного роста производительности нет. В чем же причина такого хронического отставания?

Анализ экономической литературы показал, что в качестве основных причин снижения производительности труда в пореформенный период называют качество человеческого капитала, уровень используемых технологий и инновационной активности,

капиталовооруженность, развитость инфраструктуры и т.п. Но многие исследователи данной проблемы склоняются все больше к тому, что вышеобозначенная проблема «имеет не техническую, не технологическую, а именно ментальную природу» [5].

Если для немецких, японских, корейских и других бизнесменов достаточно рыночных законов, институтов, которые стимулируют их постоянно инвестировать в новые технологии, то российским бизнесменам обязательно нужны государственные программы, национальные идеи и т.п., нацеленные на стимулирование предприятий и приводящие к росту производительности труда, росту экономики. И этому есть несколько простых объяснений.

Первое – это постоянное игнорирование обоснованных наукой и усвоенных практикой принципов организации и управления. В частности, это нарушение принципа обусловленности доходов управляющих высшего звена и чиновников разного уровня результатами их труда. По оценкам С. Глазьева, за последние 14 лет показатели производительности труда в нефтяной отрасли упали в 4 раза, объем добычи сократился на треть, но численность занятости в отрасли выросла втрое. «На одного рабочего, который действительно добывает нефть, сегодня приходится 10 человек в компаниях в Москве, в Лондоне, в разных странах мира» [6].

Второе – подавляющая часть наших «бизнесменов» видит только один путь повышения прибыли – сокращение затрат. И, как следствие, на подавляющем числе российских предприятий высокий износ основных фондов (60-90%), устаревшие на 2-3 десятилетия технологии и низкая производительность труда [2].

Третье – слабая научная база и отсутствие отечественных разработок, внедрение которых способствовало бы росту производства.

Однако проблема не в отсутствие высоких технологий, они у нас есть. А в том, что их разработчики, к сожалению в силу своей экономической неграмотности, не могут наглядно языком цифр доказать инвесторам выгоду от вложения в эти разработки.

Поэтому, на наш взгляд, необходимо либо усилить экономическую составляющую при обучении студентов технических специальностей (а у нас наоборот, часы на эти дисциплины резко сокращены), либо создать структуру, которая будет продвигать эти разработки. Поскольку инвесторы в подавляющем большинстве не будут вникать в особенности той или иной разработки, их следует убедить, что на их основе будет произведен востребованный рынком конкурентоспособный продукт, который сделает их богаче.

Четвертое – это пренебрежение работников к нововведениям, низкая дисциплина и исполнительность, что снижает эффективность управления.

Пятое – это обилие праздников. Так, средний рабочий год у нас 1700 часов. Для сравнения в США и Японии он более 1800-1900 часов. Самый продолжительный рабочий год – в Восточной Азии, там работают от 2200 часов до 2357 часов.

Шестое – падение морали и нравственности, отсутствие какой-либо идеологии, поскольку православие не смогло даже частично заменить коммунистическую идеологию. Свободное от государственной идеологии место заменила полукриминальная жизнь. Такая система и жизнь не стимулируют высокопроизводительный труд, а стимулируют бегство лучших специалистов и высококвалифицированных рабочих в более благополучных для жизни регионах, страны.

Низкая производительность труда указывает на многие проблемы экономики, которые тормозят экономический рост. Безусловно, повышение производительности труда – задача не из легких. Отечественным компаниям предстоит пройти долгий путь от модернизации производства и внедрения эффективных систем корпоративного управления до изменения ментальности самих работников. Но все это не приведет к желаемому результату до тех пор, пока мы не переболеем голландской болезнью и перестанем жить за счет продажи углеводородов.

Список литературы:

1. Сидоров И.А. Трансформация производительности труда на этапе рыночных преобразований [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.dissercat.com>. Дата обращения: 05.09.2014.
2. Балабанова Г.Г., Балабанова М.А. Повышение производительности труда – безальтернативный источник экономического роста // Социально-гуманитарные знания. 2013. №12. С. 11-20.
3. Население России до 2030 г.: демографические и функциональные прогнозы [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.demoscope.ru/weekly/knigi/ns_09/acrobat/glava6.pdf. Дата обращения: 07.09.2014.
4. Рудычев А.А., Демура Н.А. Анализ основных подходов к трактовке терминов «экономический рост» и «экономическое развитие» // Социально-гуманитарные знания. 2013. №8. С. 294-302.
5. Решение проблемы роста производительности труда в России [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.liberal.ru/articles/6521>. Дата обращения: 04.09.2014.
6. <http://www.derrick.ru/?f=n&id=2038>. Дата обращения: 09.09.2014

ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ТЕРМИНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ

Бендерская О.Б., канд. экон. наук, доц.
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Использование точных и однозначных терминов является важным условием любого научного исследования или дискуссии. Последние, как правило, начинаются с реплики: «Договоримся о терминах». Неконкретные, неоднозначные определения и термины размывают смысл определяемых понятий, приводят к неверной их трактовке или позволяют произвольные трактовки.

При управлении и анализе финансовой устойчивости предприятий российские специалисты оперируют системой дефиниций, сложившейся на протяжении последних двадцати с небольшим лет. За это время в данной области успела произойти определенная эволюция теории и практики, которая, к сожалению, в наименьшей степени коснулась используемых терминов. В данной статье сделано несколько предложений по совершенствованию дефиниций, используемых при исследованиях и управлении финансовой устойчивостью.

1. Важным условием финансовой устойчивости предприятия считается достаточная обеспеченность его запасов надежными источниками финансирования, традиционно называемыми «собственные оборотные средства» (*СОС*). В разных источниках предлагается два варианта расчета величины *СОС*:

$$СОС = СК + ДЗК - ВНА = ОА - КЗК \quad (1)$$

или

$$СОС = СК - ВНА, \quad (2)$$

где *СК* – собственный капитал; *ДЗК* – долгосрочный заемный капитал; *ВНА* – внеоборотные активы; *ОА* – оборотные активы; *КЗК* – краткосрочный заемный капитал.

Названию «собственные оборотные средства» соответствует порядок расчета (2). Однако, как мы неоднократно обосновывали [4, с. 247; 1, с. 199], теории и практике банковского кредитования предприятий соответствует порядок расчета (1). В соответствии с этим порядком, следует называть данные источники финансирования запасов «стабильные оборотные средства». Такое название адекватно отражает

экономический смысл и позволяет сохранить общеизвестную аббревиатуру СОС.

2. Для оценки уровня финансовой устойчивости предприятия широко используется методика оценки обеспеченности запасов источниками формирования, согласно которой, выделяется четыре уровня (типа) устойчивости: абсолютная устойчивость, нормальная устойчивость, неустойчивое состояние, кризисное финансовое состояние.

Следует признать, что данная методика позволяет оценить только один из многих факторов финансовой устойчивости (таких, как обеспеченность предприятия собственным капиталом, запас безубыточности основной деятельности и др.). Если в учебных курсах по аналитическим дисциплинам в разделе «Анализ финансовой устойчивости» пишут лишь об оценке обеспеченности запасов источниками, то оправдать это можно только ограниченностью академических часов на изучение этих дисциплин.

Поскольку финансовая устойчивость – комплексная экономическая категория, то для ее анализа должны применяться комплексные методики, исследующие целый ряд факторов ее формирования, и диагностировать ее уровень нужно на основании результатов применения таких методик. Что касается методики оценки обеспеченности запасов источниками, то, по нашему мнению, нужно определяемые на ее основании уровни называть следующим образом:

- сверхстабильная обеспеченность запасов источниками (в том смысле, что это – обеспеченность на все время, пока предприятие располагает собственным капиталом);

- стабильная обеспеченность (обеспеченность на срок более одного года);

- нестабильная обеспеченность (обеспеченность на срок менее одного года);

- кризисная обеспеченность (финансирование запасов из недопустимых источников, что грозит кризисом).

3. Мы считаем, что необходимо четко разграничивать понятия «устойчивость предприятия» и «устойчивое развитие предприятия» и определиться, что устойчивость, как способность системы продолжать функционировать и достигать своих целей, несмотря на возмущения со стороны внешней и внутренней среды, является необходимым условием для устойчивого развития предприятия.

4. Последнее предложение касается не названий, а содержания определений основополагающих терминов в обсуждаемой области – содержания дефиниций «устойчивость» и «финансовая устойчивость».

Несмотря на большое количество исследований финансовой и, в целом, экономической устойчивости и исследований, которые используют эти экономические категории, до сих пор нет их общепризнанных определений.

Например, Е.Д. Вайсман и Ю.М. Сулейманова определяют экономическую устойчивость как «способность предприятия поддерживать определенный уровень значений экономических параметров, который обеспечивает его рентабельное функционирование и стабильное развитие и позволяет восстанавливать первоначальное или принимать новое равновесное состояние после прекращения действия возмущений внешней и внутренней среды» [2]. Если сократить, получится: способность поддерживать определенный уровень параметров позволяет восстанавливать прежнее или принимать новое равновесное состояние. Но состояние системы – это и есть уровень ее параметров на определенный момент времени. Так что получается, что определенный (то есть фиксированный) уровень параметров позволяет восстанавливать первоначальный уровень параметров или достигать нового уровня! Очевидно противоречие, возможно, невольное, вызванное ошибкой в слишком длинном предложении. Если это предположение сократить, получится определение, полностью соответствующее общей теории систем: экономическая устойчивость предприятия – это его способность восстанавливать первоначальное или принимать новое равновесное состояние после прекращения действия возмущений внешней и внутренней среды. Можно это предложение дополнить, но учесть при этом, что равновесное состояние предприятия – это не результат, а условие его стабильного развития. Тогда получится: экономическая устойчивость предприятия – это его способность восстанавливать первоначальное или принимать новое равновесное состояние (состояние, которое обеспечивает рентабельное функционирование и стабильное развитие) после прекращения действия возмущений внешней и внутренней среды.

В работе [5] проведено исследование определений финансовой устойчивости предприятия целого ряда российских авторов, показавшее содержательное разнообразие этих определений. В большинстве из них перечисляются отдельные факторы или признаки финансовой устойчивости и остаются в стороне существенные характеристики этой экономической категории. Некоторые авторы, понимая сложность

задачи, избегают прямых определений. Так, Д.А. Ендовицкий в ряде публикаций просто ссылается на формулировку Л.Т. Гиляровской, которая тоже не дает определения, а просто констатирует, что «понятие «финансовая устойчивость» организации многогранно, оно более многогранно в отличие от понятий «платежеспособность» и «кредитоспособность», так как включает в себя оценку различных сторон деятельности организации» [3].

Мы предлагаем пользоваться достаточно лаконичным определением: «финансовая устойчивость – это способность предприятия сохранять нормальное финансовое состояние в условиях воздействия отрицательных факторов» [1, с. 168]. Здесь под нормальным финансовым состоянием мы подразумеваем такое состояние финансов предприятия, когда их достаточно для расчетов по любым обязательствам и для расширенного воспроизводства (то есть, предприятие и платежеспособно, и способно к развитию). Данное определение полностью согласуется с общим определением устойчивости систем, так как нормальное финансовое состояние подразумевает нормальное функционирование системы финансов и ее способность достигать поставленных целей.

Список литературы:

1. Бендерская О.Б., Слабинская И.А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности на предприятии промышленности строительных материалов. Белгород: Изд-во БГТУ, 2011. 452 с.
2. Вейсман Е.Д., Сулейманова Ю.М. Модель выбора инновационных проектов по критерию сохранения экономической устойчивости предприятия // Экономический анализ: теория и практика. 2013. №35. С. 39-43.
3. Гиляровская Л.Т., Вихарева А.А. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия. СПб: Питер, 2003.
4. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / О.Б. Бендерская [и др.]. СПб: Изд-во Химиздат, 2007. 393 с.
5. Кравченко Л.Н. Подходы к определению сущности финансовой устойчивости, ее виды и формы проявления // Белгородский экономический вестник. 2013. №4. С. 84-91.
6. Слабинская И.А., Кравченко Л.Н. Об особенностях методики финансового анализа неплатежеспособных организаций // Белгородский экономический вестник. 2012. №1 (65). С. 82-87.
7. Чижова Е.Н., Шевченко М.В. Интегральная эффективность системы управления промышленным предприятием // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2011. №1. С. 95-99.

АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Божков Ю.Н., ст. преподаватель

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Ситуация в мировой экономике заставляет топ-менеджмент все большего количества компаний задумываться о развитии и изменениях в условиях новой конкурентной среды. Однако сегодня чаще всего речь идет не о развитии любой ценой на растущих рынках, а об эффективном вложении денег в новые инвестиционные и организационные проекты, тщательном управлении сроками их реализации. Ведь значительное превышение бюджета может сделать вложения не выгодными, а превышение сроков сделать результаты проекта попросту не нужными.

Уровень развития проектного управления компании влияет на эффективность ее деятельности в целом, на успех реализации ее стратегии развития. Примеры мировой практики проектной деятельности показывают, что, усиливая зрелость в области управления проектами, компания, с одной стороны, одновременно позволяет повышать управляемость бизнесом, эффективность использования ресурсов, а также удовлетворенность клиентов. С другой стороны – уменьшать внутренние затраты на планирование, управление изменениями и рисками, снижать неопределенность при принятии инвестиционных решений [3].

В условиях модернизации экономики предприятие может успешно функционировать только в том случае, если оно не прекращает процесс создания инноваций. Современные организации для обеспечения конкурентных преимуществ и постоянной максимизации прибыли должны использовать, прежде всего, стратегию инновационного развития. Данная стратегия способна обеспечить устойчивость организации во внешней среде и сохранение ее потенциала в случае каких-либо изменений [1].

Для современного состояния экономики характерна значительная нестабильность внешней среды, что порождает необходимость совершенствования инструментария разработки и реализации стратегий развития предприятий и организаций. По данным Д. Нортон и Р.Каплана лишь 10% компаний успешно реализуют стратегии (соответственно 90% не удается реализовать разработанную стратегию).

Основной бюджет 73% компаний связан с обеспечением оперативной деятельности, а не стратегическими целями компании. В среднем только 5% сотрудников понимают стратегию развития компании; 93% персонала не связывают результаты своей работы со стратегическими целями компании [4].

Стратегическое управление современной компанией – это деятельность, связанная как с постановкой целей и задач компании (исходя из ее стратегического видения и миссии), так и с поддержанием ряда взаимоотношений между компанией и ее окружением, которые позволяют ей достичь своих целей, соответствуют ее внутренним возможностям и позволяют ей оставаться восприимчивой к внешним требованиям.

С ростом уровня нестабильности условий предпринимательской деятельности возрастает потребность компании в ориентации на стратегическое управление. Стратегическое управление призвано обеспечить выживание организации и достижение ее целей в долгосрочной перспективе. При этом основное внимание руководства сконцентрировано на внешнем окружении для быстрой и адекватной реакции на изменения в нем.

В процессе стратегического управления выделяют следующие основные этапы: анализ внешней и внутренней среды, формулирование миссии организации, определение ее целей, стратегический анализ и разработка стратегий для достижения этих целей на основе концепции корпоративной стратегии, реализация стратегий с использованием проектного управления, стратегический контроллинг (анализ реализации стратегий (определение необходимости коррекции миссии, целей, стратегий или мероприятий по их осуществлению)).

Способности компании к стратегическому менеджменту и возможность реализации сформулированных стратегий определяет наличие у нее следующих пяти элементов: 1) умение моделировать ситуацию (требует наличия бизнес-моделей компании, внешней среды и процессов их взаимодействия); 2) умение выявлять необходимость изменений; 3) умение разработать стратегию изменений; 4) умение использовать в ходе изменений надежные методы управления проектами; 5) умение воплощать стратегию в жизнь.

Все пять элементов реализуются в интегрированной системе стратегического управления в виде следующих функциональных подсистем, обеспечивающих поддержание деятельности и развитие предприятия: прогнозирования; планирования; экономического анализа; организации; оперативного регулирования; учета; контроля.

Сущность концепции проектного управления инновационной деятельностью предприятия, которое рассматривается как система, состоит в представлении любого целевого изменения действующей системы как проекта долгосрочного инвестирования в реальные активы, реализация которого связана с затратой времени и средств. Процесс этих изменений, осуществляемых по определенным правилам в рамках установленного бюджета и временных ограничений, представляет собой управление проектами (иначе – проектное управление). Так как осуществляемые изменения систем, как правило, носят характер инновационных преобразований, то речь в данном случае идет об инновационных проектах и управлении инновационными проектами.

Принципиальное отличие проектного управления заключается в том, что вся совокупность работ в рамках инновационного цикла и реализации стратегии предприятия планируется и выполняется как единая комплексная программа работ силами специально созданного коллектива исполнителей с высокой степенью централизации управления. Важной особенностью инновационного проекта и методологии проектного управления является их целевая направленность на получение конечного результата (часто коммерческого) с учетом возможных рисков и в условиях жестких рамок налагаемых ограничений по срокам его реализации и бюджету.

Проектный менеджмент должен стать ключевым инструментом реализации стратегии развития организации и составить основу системы ее инновационного развития, т.к. обеспечивает деятельность по планированию, руководству, координации трудовых, финансовых и материальных ресурсов на протяжении всего жизненного цикла проектов развития фирмы. С его помощью достигаются определенные руководством компании цели, реализуются заданные состав и объемы работ, выполняются ограничения, накладываемые на их стоимость, время и качество.

Проекты являются критически важными слагаемыми успеха для любой организации. Они представляют собой действия, результатом которых становятся новые или усовершенствованные продукты, услуги, процессы и организационные структуры. Применение проектного управления увеличивает объем продаж, снижает затраты, улучшает качество товаров и услуг, повышает удовлетворенность потребителей, раздвигает барьеры бизнеса и обеспечивают немало других выгод. Следовательно, способствуют достижению поставленных стратегических целей.

Каждое инновационное намерение может осуществляться на предприятии в форме проектного менеджмента, который трактуется как концепция организации и управления комплексными, неопределенными, рисковыми намерениями. Действительно, очень многие виды инноваций в различных областях деятельности предприятия были реализованы на базе методологии и инструментария проектного менеджмента, что подтверждается данными из многочисленных публикаций и практики.

В качестве одного из немногих примеров успешного применения проектного менеджмента как инструмента стратегического управления можно привести компанию ОАО «СевЗап НТЦ», которая создана в 2003 году на основании решения Правления ОАО РАО «ЕЭС России» в целях совершенствования организации работ по новому строительству, техническому перевооружению и реконструкции объектов энергетики. В данной компании создана Интегрированная система управления развитием, которая осуществляет управление в целях повышения эффективности ее деятельности и включает: систему стратегического управления, систему производственного управления и систему стратегического развития [5].

По мнению ряда экспертов, успешно реализуется примерно половина разработанных стратегий развития российских предприятий. Именно это обстоятельство должно служить одной из основных причин, способствующих обоснованию внедрения методологии проектного управления. Управление проектами с помощью стандартных методик и инструментов повышает вероятность их успешного завершения, и, тем самым, эффективной реализации разработанной стратегии развития предприятия. Важное место в проектном управлении занимают стандарты, описывающие и объединяющие все общепринятые подходы и рекомендации в данной области. Необходимо отметить значимость появления в России первого национального стандарта ГОСТ Р 54869–2011 «Проектный менеджмент. Требования к управлению проектом», утвержденного Федеральным агентством по техническому регулированию и метрологии и введенным в действие с 01.09.2012 г. [4].

Таким образом, проекты – важнейший инструмент реализации стратегии компании. Возможности проектного менеджмента не ограничиваются созданием новых объектов, продуктов, услуг. Проекты позволяют создать также новые структуры и системы управления, прокладывая путь к достижению стратегических целей.

Принятие решений по включению проектов в стратегию развития организации может быть полезным как проектно-ориентированным организациям, для которых проекты являются основной формой извлечения прибыли, так и любым другим организациям, уделяющим большое внимание стратегическому управлению.

И сегодня проектное управление может использоваться как основной инструмент реализации инновационной стратегии предприятия, дающий возможность устанавливать индивидуальные, и общеорганизационные цели, доводить их до сознания членов команды различного уровня, оценивать достижимость поставленных целей посредством использования измерителей эффективности, получать быструю обратную связь, стать чрезвычайно удобной моделью, дающей новые возможности адекватно реагировать на динамичность внешней среды.

В заключение можно отметить, что современное развитие компании нужно также планировать, как и всякую любую систему. Следует определять не только задачи, возникающие перед предприятием, но и выстраивать систему, обеспечивающую трансформацию компании в это положение, найти нужные ресурсы, создать бизнес-процессы инновационной деятельности. Лишь в этом случае можно рассчитывать на успешность инновационного проекта.

Список литературы:

1. Божков Ю.Н., Кондрашова Е.А. Некоторые аспекты инновационного развития предприятия // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2012. №2. С. 92-94.
2. Глаголев С.Н., Щетинина Е.Д. Модернизация как разновидность конкурентной стратегии промышленных предприятий // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2012. №1(41). С. 43-47.
3. Куприянов С.В., Тарадай В.А., Полярус А.В. Практические рекомендации по оценке уровня зрелости проектного управления в компании // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2012. №1(41). С. 227-231.
4. Федорова Е.А., Болдырева Р.Ю. Модернизация инструментов стратегического планирования на основе проектного менеджмента // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. 2013. №2-1. С. 202-209.
5. Управление проектами как инструмент реализации стратегии развития компании ОАО «СевЗап НТЦ» [Электронный ресурс] // Группа компаний ПМСОФТ [сайт]. URL: <http://www.pmssoft.ru/knowledgebase/articles/detail.php?ID=1539>. Дата обращения: 20.04.2014.

ФОРМИРОВАНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА: ИНВАРИАНТЫ РАЗВИТИЯ

Бондаренко Т.И., канд. экон. наук, доц.,

Брижак О.В., канд. экон. наук, доц.

Кубанский государственный технологический университет

Среди существенных и значимых институтов развития экономической системы, наряду с крупным и средним бизнесом, особое место принадлежит малому предпринимательству. Более двадцати лет в России идет формирование институционального каркаса воспроизводства малых предприятий, призванных обеспечить социально – экономическую устойчивость «большой» экономической системы, снижая риски рыночной стихии и провалы государственного регулирования. Но и по сей день малый бизнес не стал фактором динамики экономического развития России.

Общепризнанным фактом современной экономической науки и практики является взаимосвязь институциональной среды и эффективности деятельности хозяйствующих субъектов. В контексте малого предпринимательства к институтам малого бизнеса предъявляются требования, которые бы направили его деятельность к очевидным макроэкономическим результатам: созданию реальной конкурентной среды, обеспечению занятости, инновационности и пр.

Но на сегодняшний день приходится констатировать несколько иные результаты развития малой экономики: низкий инвестиционный и инновационный потенциал, неизменяющаяся структура занятости, теневой характер деятельности, воспроизводство выживания.

Предположение, что институциональная среда малого бизнеса, которая сформировалась за период рыночных трансформаций в России, не отвечает экономическим интересам субъектов малого предпринимательства и не содержит признаков «общественного товара» для малого бизнеса имеет все основания. Этот продукт для них «некачественный» и спрос на него невелик. Какие же «правила игры» необходимы малому бизнесу?

За годы рыночного институционального проектирования Законами РФ установлены формальные рамки взаимодействий между юридическими и физическими лицами, органами государственной власти, субъектами РФ и органами местного самоуправления по вопросам функционирования субъектов малого предпринимательства. Они содержат практически все необходимые формальные «правила

игры» малого бизнеса, сопровождающие его кругооборот. Это и нормативная база и программы развития малого и среднего бизнеса, и условия регистрации бизнеса, специальные налоговые режимы и нормы налоговой отчетности, упрощенные способы ведения бухгалтерского учета и т.д.

По сути дела, формальный каркас создан, в том числе, и на местах. Более того, разрабатывается еще около 40 программ развития малого бизнеса, декларируемых как новый «программный» подход к его развитию. Но, предпринимательскую активность характеризуют не масштабы юридических форм, а динамика показателей, которые составляют финансово-экономическую деятельность бизнеса и его социально – экономическую состоятельность.

Почему же институты, обеспечивающие необходимую для экономического роста динамику малого сектора экономики в одних странах, оборачиваются «барьерами» для его развития в России?

Точное установление причин, вследствие которых, институты не работают по формальному сценарию, заставляют констатировать факт конфликта интересов в контексте национальных и местных условий функционирования малого бизнеса, что отмечают исследователи этой проблемы. Дело не только в том, что между регионами России сохраняется значительное неравенство, которое, зачастую, объективно, но и в том, что в регионах складывается разное качество институциональной среды, которое зависит как от «производителей» институциональных благ так и от их «потребителей». Такой результат требует исследований состоятельности формальных институтов, способности и желания государственных органов обеспечить реализацию своих же «правил игры». Но и нельзя игнорировать специфику экономических интересов самого малого бизнеса, которые являются основанием мотивации их деятельности и формируют соответствующую модель поведения.

На современном этапе в нашей экономике сложилась вполне самостоятельная общность малых предприятий, которые обладают всеми признаками социально-групповой принадлежности: установки, мотивы, ценности, стратегии, вопреки экономической дискриминации. Их позиция практически идентична по всем регионам России.

Прежде всего, малому бизнесу необходима реализация интереса сохранения и упрочения его социальной позиции в обществе, должен быть реализован интерес самореализации как собственника и предпринимателя и интерес достижения определенного уровня благосостояния, необходимого для воспроизводства бизнеса. В этом

контексте институциональная среда должна сопоставляться с их интересами, а ее составляющие обладать признаками качества потребления.

Сегодня, в рейтинге наиболее значимых барьеров воспроизводства малой экономики, предприниматели отмечают: несовершенное законодательство; высокие налоги; дефицит поставок сырья; высокие кредитные ставки и сложности доступа к нему; проблема квалифицированного персонала; коррупция; рентоориентированное поведение партнеров по бизнесу; общий спад спроса; несправедливая конкуренция; информационный вакуум; непостоянство установленных правил.

Так, например, представители объединения малого и среднего бизнеса «Опора России» отмечают, что ликвидация малых предприятий в связи с увеличением страховых выплат шла лавиной и к концу марта 2013 г. закрылось 426000 индивидуальных предприятий и в ближайшее время из бизнеса могут выйти еще около 200000 предпринимателей [3]. И это реакция только на один из элементов существующей институциональной среды. Мнение налоговых инспекторов, ликвидирующих малые фирмы, что все закрытые малые предприятия уйдут в теневую экономику вряд ли требует подтверждения. Это называется сокращением транзакционных издержек, связанных с деятельностью в рамках закона. Соблюдать законы и участвовать в программах государства – дорогое удовольствие.

Институты малого бизнеса и реальные условия его деятельности имеют разное социально – экономическое содержание. Следовательно, проблема качества институциональной среды состоит в форме использования института, пусть даже он и «хороший», как, например, институт микрофинансирования или институт участия малых предприятий в реализации государственных заказов. Использование каждого института неоднозначно и способы использования могут кардинально изменить мотивацию тех субъектов, для кого он предназначался.

Сегодня в экономической литературе проблемы деформации институтов, которые стали результатом их использования обсуждаются достаточно активно. В частности, отмечены и актуализированы такие формы деформации как: эксплуатация информационной асимметрии, манипулирование институтами, использование институтов в качестве прикрытия, подчинение института, присвоение институтов, мимикрия институтов, институциональные мутации и т.п. [1]. Наличие и разнообразие этих форм только подчеркивают, что сформировавшаяся

институциональная среда не обладает признаками качества для субъектов малого предпринимательства.

Возьмем для примера участие малого бизнеса в системе государственных заказов. Во многих странах государственный заказ используется как институт, обеспечивающий дополнительные ресурсы для стимулирования развития малого бизнеса. «Правила игры» участия малого бизнеса в исполнении госзаказа формально отработаны: специальные торги, квотирование части государственного заказа, выделение для малых предприятий составляющих элементов при производстве сложной продукции, субконтракция и субподряд. В российском законодательстве существуют аналогичные правила привлечения малых предприятий в реализации государственных заказов (ФЗ РФ от 21.07.2005г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнении работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд»). В соответствии с нормами этого закона государственные и муниципальные заказчики обязаны 10-20% общего годового объема поставок товаров, выполнения работ, оказания услуг размещать среди субъектов малого бизнеса. Казалось бы, что у малого бизнеса появилась серьезная позиция для воспроизводства. Но, институциональный климат начал незамедлительно портиться. Установленная квота не соблюдается либо по причине отсутствия санкций за ее нарушение, либо из-за неэффективного контроля за ее соблюдением. Практика наказания за несоблюдение закона не сложилась и по сей день. Понятие «квоты» толкуется заказчиками в свою пользу из-за отсутствия спецификации расчета этой квоты. По мнению экспертов, доля стоимости государственных контрактов с малым бизнесом не превышает трех процентов.

Проблемы малого бизнеса нарастают как снежный ком: отсутствует широкий доступ к информации о госзаказах и госзакупках, возникают проблемы с идентификацией малого бизнеса и статусом малого предприятия как соисполнителя госзаказа, не наработан элементарный опыт участия в конкурсных процедурах, а обращение к «знающим» людям слишком дорого. Как показывает практика, зачастую предприниматели ничего не знают о госзаказе, а те, кто как-то осведомлен, не верят в возможность использования этого института из-за недоверия к заказчикам. Что в этом контексте характеризует «качество институциональной среды»? Во-первых, это законы, которые по смыслу и содержанию должны быть правозащитными, а не правонарушающими. Например, принятие единой для всех ставки страховых взносов следует отнести к правонарушающему закону, так

как он противоречит федеральному закону «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», лейтмотив которого – обеспечение благоприятных условий для развития малого бизнеса и конкурентоспособности его субъектов. Во-вторых, преодолимый уровень административных барьеров. Власть не может решать по своему усмотрению к кому и как применять закон, который может быть и привилегией и наказанием одновременно в зависимости от ситуации. В третьих, доверие к власти и ее способности к защите прав собственности и эффективному регулированию всех циклов кругооборота капитала малого предприятия. В-четвертых, налоговая нагрузка, которая не должна быть составляющей непреодолимых трансакционных издержек.

Если посмотреть на Россию, то при кажущейся завершенности постсоветской трансформации в нашей экономической системе сохраняется довольно много черт, связанных с незавершенностью этого процесса, пожалуй, ключевая – это нестабильность институтов и диффузия прав собственности, о чем постоянно говорят сторонники нового институционализма и они в этом правы. На самом деле до сих пор неформальная система экономических отношений, примером чего является коррупция, т.е. система отношений, которая складывается вопреки законодательству и противоречия в законодательстве. Это не более чем отражение глубинных трансформационных процессов в самой экономической системе. Проблемы российской коррупции состоят в том, что без присутствия на «коррупционном рынке» бизнес неосуществим, потому что коррупция стала клановой. Формальные нормы и правила конфликтуют с неформальными практиками поведения, которые и становятся нормами – устойчивыми и воспроизводимыми институтами [2].

Малый бизнес в России не существует в вакууме. Следовательно, существует институциональная среда такого «качества», которая, так, или иначе, сопряжена с интересами субъектов малого бизнеса. Проблемы малого предприятия с землей и недвижимостью, кредитными ресурсами, рынками сбыта, инфраструктурными объектами заставляют предпринимателей искать такого партнера, который бы не только доступно и внятно определил условия его деятельности, но и специфицировал и защитил права собственности. Казалось бы, что главным партнером малого бизнеса должно стать именно государство, которое и должно обеспечить эти условия, но институциональные трансформации использования формальных институтов чиновниками, крупным бизнесом, представителями теневого сектора экономики,

принуждают «малышей» создавать институты выживания, внося свою лепту в качество институциональной среды. Недостаточность собственного капитала и другие проблемы ставит малый бизнес в зависимость от главного партнера, кто бы им при этом не являлся. Установки малого бизнеса в отношении условий их существования однозначны: формальные правила, предлагаемые государством неэффективны практически по всем стадиям движения малого капитала. Если формальные правила не «устраивают» предпринимателя, то в ход идут альтернативные правила игры, как правило, те, которые дешевле.

В настоящее время в России сложилась специфическая модель малого бизнеса, которая «институционализировалась» практически по всем правилам экономической науки. Эта модель поведения вполне согласована со всеми формальными и неформальными правилами игры на рыночном поле России, но лишь как результат адаптации субъектов малого предпринимательства к реальным условиям существования, которые, зачастую, рыночными назвать нельзя.

Формальные правила не могут не учитываться субъектами малого предпринимательства, но следовать им – вопрос другого порядка. Малый бизнес делает свой институциональный выбор – это выбор тех правил, которые согласуются с его экономическими интересами. Следовательно, для малого бизнеса отражение в формальных правилах их экономических интересов принципиально. У малого бизнеса свои приоритеты и именно малый бизнес заинтересован в институтах, которые сделают его фактором социально – экономической устойчивости большой экономической системы. Сегодня же, предложенная государством институциональная среда противоречит интересам субъектов малого бизнеса.

Список литературы:

1. Брижак О.В., Бондаренко Т.И. Институциональные и социально-экономические деформации российской экономики / Институциональная экономика: развитие, преподавание, приложения: материалы третьей междунар. науч. конференции. Государственный университет управления // Под ред. Г.Б. Клейнера. М.: ГУУ, 2013. С. 43-51.
2. Карманова Н.Е. Малый бизнес – немалая проблема // ЭКО. 2014. №3. С. 179-185.
3. Предпринимательский климат в России: Индекс ОПОРЫ 2012 [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.opora.ru.

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ И ИХ ОСОБЕННОСТИ

**Бухонова С.М., д-р экон. наук, проф.,
Кафтан Е.С., аспирант**

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

В процессе своего развития перед каждым прогрессивным предприятием становится вопрос увеличения собственных средств, необходимых для дальнейшего развития. В таких случаях на помощь приходят внутренние и внешние источники финансирования. Актуальность исследования источников финансирования заключается в том, что поиск и выбор доступных и надежных финансовых источников финансирования для предприятия, на различных стадиях его развития, является основополагающим фактором его процветания.

По происхождению источники финансирования можно разделить на *внутренние* и *внешние*, которые обладают как позитивными, так и негативными моментами (табл.1) [1,2,5].

Таблица 1 – Позитивные и негативные моменты источников финансирования

	ПОЗИТИВНЫЕ МОМЕНТЫ	НЕГАТИВНЫЕ МОМЕНТЫ
внутренние источники финансирования	доступность	ограниченность объемов
	снижение риска неплатежеспособности и банкротства	отвлечение средств из хозяйственного оборота
	высокая прибыльность ввиду отсутствия процентных выплат по заемным средствам	отсутствие независимого контроля за эффективностью использования средств
	сохранение собственности и управления за учредителями	зависимость от очень большого числа внешних факторов, очень плохо поддающихся влиянию со стороны управления предприятия (конъюнктура рынка, динамика спроса и предложения, средний рыночный уровень цен и др.).
внешние источники финансирования	Широкие возможности привлечения	Риск сокращения финансовой устойчивости и потери платежеспособности
	Обеспечение роста финансового потенциала	Активы генерируют меньшую норму прибыли
	Способность генерировать прирост финансовой рентабельности и коэффициента рентабельности собственного капитала	Зависимость от колебаний конъюнктуры фондового рынка
		Сложность процедуры привлечения

Рассмотрим более детально внутренние и внешние источники финансирования в разрезе баланса (табл.2).

Таблица 2

	актив	пассив
внутренние источники финансирования	денежные средства	нераспределенная прибыль
	Нематериальные активы	увеличение кредиторской задолженности
	Оборотные активы	собственный капитал, т.е. уставный капитал, добавочный капитал, резервный капитал
	уменьшение дебиторской задолженности	амортизация
внешние источники финансирования		банковские кредиты
		размещение облигаций
		Публичное предложение ценных бумаг (IPO), закрытое (частное) размещение ценных бумаг.
		Факторинг, лизинг, франчайзинг

Нераспределенная прибыль. Нераспределенная прибыль остается после выплаты из чистой прибыли дивидендов по акциям. Однако многие фирмы, особенно начинающие, не имеют достаточной прибыли для финансирования инноваций.

Имеющиеся у предприятия активы. Сформированные для реализации одних проектов, эти активы могут быть использованы по принципу синергии.

Компания может также увеличивать свои краткосрочные обязательства (обычно кредиторскую задолженность) как источник финансирования инновационных проектов.

Последним внутренним источником является сокращение дебиторской задолженности (сокращение доли, в частности за счет продажи права взыскания). В целом каждое предприятие имеет возможность направить собственные средства на финансирование инновационной деятельности при условии грамотного управления финансовыми потоками. Таким образом, предприятие будет иметь высокую финансовую устойчивость, но лишит себя быстрых темпов развития, так как не сможет быстро сформировать дополнительные активы в благоприятные периоды развития рынка и использовать финансовые возможности прироста прибыли на вложенный капитал [1,5,6].

Амортизация относится на затраты предприятия, тем самым отражая износ основных средств и нематериальных активов, затем

после реализации продукции уже в виде денежных средств отчисления поступают в денежной форме. Стоит отметить, что главное назначение амортизации обеспечить расширенное воспроизводство. То есть непрерывное возобновление и расширение производственных фондов. Преимущество амортизации, как источника внутреннего финансирования заключается в том, что данные отчисления всегда остаются в распоряжении предприятия и существуют в любом его финансовом положении [3,4].

Однако даже крупнейшим корпорациям достаточно сложно и рискованно финансировать масштабные инновационные проекты только за счет собственных средств. Таким образом, важнейшим источником становятся средства, привлеченные извне.

Для предприятий формой внешнего заимствования денежных средств могут выступать банковские кредиты, выпуск облигаций и акций.

Каждый из них имеет свои особенности, которые нужно учитывать, выбирая тот или иной способ привлечения инвестиций.

Чаще всего предприятия прибегают к использованию банковского кредита. Это объясняется тем, что банковский кредит наиболее быстрый способ привлечения заемных ресурсов. Однако высокие процентные ставки по кредиту, малый срок предоставления кредита ограничивают использование этого инструмента предприятиями. Банковские кредиты являются в основном источником не крупных заимствований на текущие расходы, обновление производственных мощностей, финансирование оборотного капитала. Кредиты не могут использоваться для финансирования долгосрочных потребностей предприятий. Большие заимствования, используя банковские кредиты, нецелесообразны в связи с дороговизной этого инструмента.

Для крупных заимствований компании обычно используют выпуск облигаций.

Облигация – долговая ценная бумага, посредством которой предприятие занимает определенную сумму денег, а взамен обязуется выплатить фиксированный процент (доход), а также возратить основную сумму долга при наступлении установленного срока (срока платежа). При этом эмитент выплачивает доход по облигациям независимо от величины прибыли и финансового состояния. Облигации могут обращаться на бирже или на внебиржевом рынке [1,6].

Кредиты и облигации относят к долговым инструментам привлечения инвестиций. Среди преимуществ долговых инструментов как способа привлечения инвестиций можно отметить следующие:

- руководство предприятия сохраняет полный контроль над компанией;
- выплаты процентов по заемным средствам, как правило, относятся на себестоимость;
- сроки и условия обязательств известны заранее;
- кредитор не участвует в распределении прибыли предприятия.

Еврооблигации – выпуск облигаций, номинированных в иностранной валюте. Кредитные ноты – долговые бумаги, по которым риск невыплаты процентов и номинала несет не только предприятие-эмитент, но и банк – организатор выпуска. Синдицированный кредит – кредит, предоставляемый международным синдикатом (консорциумом) банков – позволяет привлечь крупные суммы – от нескольких десятков миллионов до нескольких миллиардов рублей [4,5].

Организация синдиката банков – трудоемкий и дорогостоящий процесс. Компания должна провести аудит финансовой отчетности за 3 года, юридически реструктурировать бизнес.

Кроме использования долговых инструментов, предприятия имеют возможность привлекать денежные средства путем выпуска акций. Выпуск акций относят к долевым финансированию [4,5].

Частное размещение может быть инструментом для недружественного поглощения компании, поскольку инвесторы покупают довольно крупные (по сравнению с IPO) пакеты акций в одни руки. IPO (initial public offering – первичное размещение акций на фондовой бирже) – продажа акций компании большому количеству инвесторов на фондовой бирже. Финансирование за счет акционерного капитала особенно выгодно, если компания исчерпала лимит привлечения кредитных средств (чистый долг больше 50% собственного капитала). К недостаткам этого метода привлечения капитала можно отнести, те факты, что это требует полного раскрытия информации о собственниках компании, реструктуризации не только юридической, но и производственной структуры и т.д. [4,5].

Таким образом, одним из главных направлений успешного развития предприятия является грамотное планирование финансирования предприятия, путем использования собственных и заемных источников финансирования, необходимых для развития предприятия и достижения стратегических целей, что способствует увеличению стоимости собственного капитала, поэтому разработка стратегии финансирования как инструмента управления стоимостью компании является актуальной.

Существует множество методов привлечения инвестиций. Наиболее часто используемые в российской практике – это банковские кредиты и облигационные займы. Однако они имеют недостатки и в сравнении с преимуществами IPO проигрывают. Банковские кредиты относительно дороги и с их помощью тяжело удовлетворить потребности российских предприятий в крупных и долгосрочных инвестициях. Корпоративные облигации также не решают ряд проблем привлечения капитала на долгосрочной основе. Максимальный срок выпуска облигаций на внутреннем рынке, как правило, не превышает шести лет. Поэтому привлечение инвестиций с помощью первичного публичного размещения акций для динамично развивающихся компаний является наиболее выгодным способом привлечения инвестиций.

Список литературы:

1. Сысоева Е.Ф. Капитал, финансовые ресурсы и источники финансирования организации // Вестник ВГУ. Серия: Экономика и управление. Воронежский государственный университет, 2007. № 1. С. 125-126.
2. Лапаева М.Г., Абрамова О.А. Источники и методы финансирования инвестиционного проекта // Вестник ОГУ. 2008. № 8 (90)/август. С. 19-20.
3. Дюон В.В., Бухонова С.М., Дорошенко Ю.А. Методы, формы и инструменты организации и активизации инновационной деятельности предприятий: монография. СПб.: Химиздат, 2005. 165 с.
4. Стратегическое развитие промышленности строительных материалов: монография / С.Н. Глаголев, Ю.А. Дорошенко, С.М. Бухонова, А.Ю. Лычев. Белгород: Изд-во БГТУ, 2010. 212 с.
5. Дорошенко Ю.А., Быков К.С. Факторы, влияющие на инвестиционную деятельность. Ч.1 // Российское предпринимательство. 2010. № 3. вып.1. С. 48-52.
6. Дорошенко Ю.А., Логачев К.И., Антипов Е.А. Совершенствование управления стратегическим развитием промышленного холдинга // Белгородский экономический вестник. 2011. № 4 (64). С. 3-9.
7. Дорошенко Ю.А., Владыка М.В., Тумина Т.А. Развитие новой экономики, основанной на знаниях: инновационный аспект // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2007. №2. С. 67-70.

УГРОЗЫ И ВОЗМОЖНОСТИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОГРАНИЧЕНИЙ ДЛЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ РОССИИ

Ватулин А.Е., аспирант

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Энергетическое машиностроение – одна из фундаментальных отраслей народного хозяйства. Обеспечение спроса энергетики в современном оборудовании и комплексах – важнейшая задача энергетического машиностроения России на современном этапе.

Падение производственных мощностей энергетического машиностроения, ликвидация связей научно-исследовательских институтов и центров с предприятиями отрасли, потеря единого центра финансирования в результате экономической ситуации 1990-х гг. – привели к потере позиций отечественного энергомашиностроения как на мировом, так и на внутреннем рынках. Доля энергетического оборудования России на мировом рынке сегодня оценивается экспертами в районе 2% против 13%, которые имели место накануне перестройки [2]. Главным образом, отрасль сохранила свои позиции по ядерным реакторам и связанным с ними элементами. Абсолютные показатели внешней торговли по основным видам продукции энергетического машиностроения представлены в табл. 1.

Таблица 1 – Абсолютные показатели импорта и экспорта основных видов продукции энергетического машиностроения в 2011-2013 гг., тыс. долл.*

Наименование продукции	2011		2012		2013	
	Импорт	Экспорт	Импорт	Экспорт	Импорт	Экспорт
Ядерные реакторы	5 437	1 206 376	7 106	1 201 631	14114	1 444 281
Котлы паровые	126 552	114 835	105 035	130 333	162 041	129 410
Газогенераторы	26 353	9 493	41 709	5 766	67 556	1 837
Паровые турбины	82 076	92 343	60 346	89 810	72 931	84 759
Гидравлические турбины	44 288	2 251	46361	14 587	79 649	19 445
Итого	284 706	1 425 298	260 557	1 442 127	396 291	1 679 732

*рассчитано автором по материалам Федеральной таможенной службы

Исследуя участие показателей экспорта и импорта во внешнеторговом обороте по каждой из рассматриваемых товарных позиций (табл. 2), можем отметить, что Россия в полной мере обеспечена ядерными реакторами и связанным с ними оборудованием (тепловыделяющими элементами (ТВЭлами), устройствами для разделения изотопов). Обратная ситуация характерна для гидравлических турбин и газогенераторов, импорт которых ежегодно в разы перекрывает величину экспорта. Для паровых котлов и паровых турбин характерно наибольшее равновесие импорта и экспорта по сравнению с другими товарными группами энергомашиностроения.

Таблица 2 – Показатели удельного веса экспорта и импорта во внешнеторговом обороте основных видов продукции энергетического машиностроения в 2011-2013 гг., тыс. долл.*

Наименование продукции	2011		2012		2013	
	Импорт	Экспорт	Импорт	Экспорт	Импорт	Экспорт
Ядерные реакторы	0,45%	99,55%	0,59%	99,41%	0,97%	99,03%
Котлы паровые	52,43%	47,57%	44,63%	55,37%	55,60%	44,40%
Газогенераторы	73,52%	26,48%	87,86%	12,14%	97,35%	2,65%
Паровые турбины	47,06%	52,94%	40,19%	59,81%	46,25%	53,75%
Гидравлические турбины	95,16%	4,84%	76,07%	23,93%	80,38%	19,62%
Итого	16,65%	83,35%	15,30%	84,70%	19,09%	80,91%

*рассчитано автором по материалам Федеральной таможенной службы

Изучив принадлежность тех или иных стран по отношению к экспорту или импорту продукции энергетического машиностроения, мы смогли отметить ключевых игроков внешней торговли России в этой сфере (табл. 3 и табл. 4).

Главным поставщиком и покупателем продукции энергетического машиностроения России, по объемам поставок, на протяжении 2011-2013 гг. являлась Украина. Импорт из Украины рос, доля импорта страны в совокупном объеме поставок энергетического оборудования в Россию составляла 18,60%; 20,63% и 16,50% в 2011, 2012 и 2013 гг. соответственно. Основные поставки из Украины за исследуемый период шли преимущественно по таким товарным группам, как: паровые турбины, паровые котлы и их части.

Таблица 3 – Основные страны-покупатели продукции энергетического машиностроения России в 2011-2013 гг.*

Ядерные реакторы, в том числе:		Паровые котлы	Газо- генераторы	Паровые турбины	Гидравли- ческие турбины
Оборудо- вание	Твэлы				
Китай Словакия Индия Украина Болгария Армения	Украина Чехия Китай Швеция Германия Словакия Болгария Венгрия Финляндия Швейцария Армения Нидерланды Казахстан Узбекистан	Казахстан Индия Беларусь Армения Узбекистан	Беларусь Казахстан Уганда Туркменистан Алжир Болгария Индия Венгрия	Беларусь Казахстан Индия Словакия Иран Армения Украина Македония	Беларусь Армения Куба Аргентина Узбекистан Сербия Вьетнам

*составлено автором по материалам Федеральной таможенной службы

Более 35% (свыше 0,5 млрд. долл.) экспорта отечественного энергетического машиностроения ежегодно связано с Украиной. Доля твэлов, поставляемых в Украину, в общем объеме экспорта данного вида продукции России ежегодно более 40%. Продажи твэлов за рубеж – это 81,4%; 82,3% и 84,7% российского экспорта энергомашиностроения в 2011, 2012 и 2013 гг. соответственно.

Мировой рынок твэлов, занимаемый Россией сегодня (1,4 млрд. долл. по данным за 2013 г.), может заметно сократиться, примерно на 42,9% или 0,6 млрд. долл., в связи с ухудшением экономических отношений с Украиной, совсем недавно принявшей решение отказаться от поставок и услуг России, связанных с оборудованием и топливом для атомной энергетики, и решением переориентироваться на сотрудничество в этом направлении с США и Европейским союзом (ЕС). Евросоюз сегодня активно принимает пакеты экономических санкций, ограничивающих возможности России в ряде отраслей. Обращая внимание на экспорт энергетического оборудования России, можем судить о возможных потерях из-за запретов ЕС преимущественно по позиции твэлов. Остальные продукты отечественного энергомашиностроения поставляются, главным образом, в страны СНГ и развивающиеся страны, незадействованные в

современном международном конфликте. Совокупный объем экспорта твэлов в страны ЕС, по данным за 2013 г., составил 0,7 млрд. долл. или 48,3% экспортируемых Россией твэлов. Поставки в ЕС и Украину составляют более 90% всего экспорта тепловыделяющих элементов России или 1,3 млрд. долл., что составляет 84,7% мирового рынка, занимаемого нашей страной в настоящее время по исследуемым основным группам продукции энергетического машиностроения. Однако следует отметить положительное влияние на риск потери крупных рынков сбыта твэлов технического фактора, связанного с особенностями атомных электростанций, которые по техническим характеристикам могут использовать строго определенные виды тепловыделяющих элементов. Переориентация на твэлы нероссийского производства потребует от инициатора существенных материальных издержек.

Таблица 4 – Основные страны-импортеры продукции энергетического машиностроения в Россию в 2011-2013 гг.*

Ядерные реакторы, в том числе:		Паровые котлы	Газо- генераторы	Паровые турбины	Гидравли- ческие турбины
Оборудо- вание	Твэлы				
Германия Украина Италия	–	Украины Китай Австрия Германия Финляндия Португалия Чехия Турция	Франция Германия Велико- британия Нидерланды США Китай Беларусь	Украина Китай Австрия Чехия Германия Польша Япония США	Германия Китай Австрия Чехия Румыния Украины Словения Италия

*составлено автором по материалам Федеральной таможенной службы

Что касается уязвимых позиций по импорту, то здесь в первую очередь стоит отметить значимость торговых отношений с Францией и Германией. Франция сегодня является главным поставщиком газогенераторов в Россию. Страна, по данным за 2013 г., занимает 78,80% импорта газогенераторов в нашу страну. Германия, в свою очередь, является основным поставщиком частей ядерных реакторов, занимая в совокупном импорте по данному направлению продукции 88,83%; 71,33 и 63,50% в 2011, 2012 и 2013 гг. соответственно. Снижение доли в 2012-2013 гг. вызвано ростом поставок из Украины и Италии. В то же время Германия – единственная страна из поставщиков энергооборудования в Россию, которая специализируется сразу на всех

основных видах продукции энергомаши. По данным за 2013 г., импорт из Германии составил 10,7% общих поставок в Россию, страна является третьей после Украины и Франции по объему импорта энергетического оборудования в Россию.

Паровые котлы, паровые турбины и гидравлические турбины также в большинстве своем поставляются из стран, являющихся членами ЕС. Исключением являются торговые взаимоотношения по этим позициям с такими странами, как: Китай, демонстрирующими ежегодный рост поставок паровых котлов, паровых турбин, гидравлических турбин и газогенераторов, в сумме составивший 143,8% или 23,4 млн. долл. за период 2011-2013 гг.; Турция, показывающая многократный рост торговых отношений в области энергетического машиностроения за период 2011-2013 гг.

Из крупнейших стран-импортеров продукции энергетического машиностроения, занимающих пророссийскую позицию в современном конфликте России и ЕС, можно выделить Чехию, Финляндию, Италию и Австрию. Совокупный объем импорта этих стран составляет 96,5 млн. долл. или 24,3% в общей структуре. Страны специализируются на поставках частей ядерных реакторов, паровых котлов, паровых турбин, гидравлических турбин.

Подводя итог, можем говорить об острой необходимости поиска стран-покупателей российских твэлов, о растущей потребности в импортозамещении газогенераторов, гидравлических турбин, в меньшей степени паровых котлов, паровых турбин.

Список литературы:

1. База данных таможенной статистики внешней торговли. Официальный сайт Федеральной таможенной службы РФ. [Электронный ресурс]. URL: <http://stat.customs.ru/apex/f?p=201:2:2276397842217695::NO>
2. Волкова И.И. Анализ состояния рынка энергомашиностроения // Российская экономика: прогнозы и тенденции. 2011. №3. С. 43-52.
3. Абрамов О.В., Бухонова С.М., Дорошенко Ю.А. Промышленный холдинг: формирование и устойчивое функционирование: монография. Под общей ред. О.В. Абрамова. Спб.: Химиздат, 2004. 132 с.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ

Выборнова С.В., канд. экон. наук, доц.,

Выборнова В.В., канд. экон. наук, проф.

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

В настоящее время проблема сбыта энергии содержит в себе совокупность проблем, в которых отразились в настоящее время определенные интересы государства, общества, энергетики в целом и отдельных ее предприятий. Современный переход от государственной плановой энергетики к рыночной идет болезненно. Отрасль поменяла форму собственности – из государственной перешла к акционерной.

Переход к новым условиям недостаточно подкреплён механизмом хозяйственного функционирования, организационными решениями, методическими разработками. Мировой практике известно два метода ценообразования: *затратный и рыночный*. Затратный вариант – это вариант, который был в постсоветской электроэнергетике. Расшифровывая его подробно можно сказать, что основной особенностью его существования являлась единая цена, применяемая для всего энергохозяйства страны.

На сегодняшний день цены действуют по законам рынка. Использование рыночного механизма предполагает свободное ценообразование. В настоящее время продажа электроэнергии (мощности) на розничном рынке осуществляется по нерегулируемым ценам и по регулируемым тарифам.

Основная особенность системы ценообразования на розничном рынке электроэнергии выражается в ее синхронизации с процессом либерализации цен на оптовом рынке.

Нормативно-правовые основы, определяющие участие в процессах ценообразования на оптовом и розничных рынках электроэнергии государственных регулирующих органов исполнительной власти (ФСТ РФ, РСТ субъектов РФ) и их полномочия, установлены Федеральным законом «О государственном регулировании тарифов на электрическую и тепловую энергию в РФ».

Для улучшения положения в энергетической отрасли принято Постановление Правительства Российской Федерации «Об утверждении правил функционирования розничных рынков электрической энергии в переходный период реформирования электроэнергетики и правил

полного и (или) частичного ограничения режима потребления электрической энергии в случае нарушения своих обязательств потребителями электрической энергии, а также в случае необходимости принятия неотложных мер по предотвращению или ликвидации аварий», которое разработано в соответствии с пунктом 1 статьи 21 Федерального закона «Об электроэнергетике» и статьей 6 Федерального закона «Об особенностях функционирования электроэнергетики в переходный период...». По постановлению центральным субъектом розничного рынка стал гарантирующий поставщик, который обязан заключить договор с любым обратившимся к нему потребителем, расположенным в границах его зоны деятельности. Все остальные продавцы электроэнергии на сегодняшний день свободны в заключении договоров с потребителями, т.е., если такие продавцы и покупатели не договорятся по всем условиям поставки, то договор не будет заключен и обязать таких продавцов к заключению договора будет нельзя. Если покупателя не устраивает его продавец электроэнергии, он в любой момент может обратиться к гарантирующему поставщику. Гарантирующими поставщиками на соответствующих территориях субъектов Российской Федерации с даты введения в действие Правил розничного рынка назначены: 1) неразделенные энергопредприятия и (или) энергосбытовые организации, созданные в результате реорганизации энергопредприятий; 2) оптовые потребители перепродавцы и созданные на их базе сбытовые компании, которые на дату вступления в силу Постановления Правительства РФ осуществляют снабжение электрической энергией населения и финансируемых из бюджета потребителей в объеме не менее 50 млн. кВтч в год; 3) энергосбытовые организации, обслуживающие потребителей, присоединенных к электрическим сетям ОАО «Российские железные дороги»; 4) хозяйствующие субъекты, эксплуатирующие объекты электросетевого хозяйства или генерирующие объекты, не имеющие электрических связей с Единой энергетической системой России и изолированными энергосистемами (так называемые «острова» – типичный пример – предприятия по добыче нефти со своей дизельной электростанцией). Зоны деятельности гарантирующих поставщиков в каждом регионе устанавливаются региональным органом власти, исходя из сложившихся территориальных зон обслуживания назначенных гарантирующих поставщиков.

В соответствии с Постановлением Правительства РФ были введены в действие Правила функционирования розничных рынков

электроэнергии, в соответствии с которыми договорной объем абоненты региона будут приобретать у энергосбытовой компании по свободным ценам.

Либерализация розничного рынка заключается в поставках электроэнергии по цене, которая отражает стоимость электрической энергии на конкурентном оптовом рынке и ограничивается рамками предельного уровня нерегулируемых цен.

Система тарифов (цен) на электроэнергию, в которую входят регулируемые и свободные (нерегулируемые) цены, устанавливается Правительством РФ, согласно которому к регулируемым ценам на розничных рынках электроэнергии относятся цены на электроэнергию (мощность), поставляемую гарантирующими поставщиками населению и приравненным лицам. Свободными (нерегулируемыми) являются цены, которые определяются с помощью конкурентного отбора ценовых заявок либо соглашением сторон на розничных рынках электроэнергии.

Однако государство оставляет за собой право вводить предельные уровни цен на электроэнергию и цены на максимально доступную генерирующую мощность в предусмотренных законом случаях и в порядке, установленном Правительством РФ. Свободные цены на электроэнергию должны формироваться с учетом спроса и предложения, при работе конкурентного механизма. Кроме того, Федеральный закон «Об электроэнергетике» достаточно жестко закрепил норму, в соответствии с которой действует система регулярного контроля за функционированием розничных рынков электроэнергии.

Регулируемыми остаются сетевые услуги, сбытовая надбавка гарантирующего поставщика, услуги инфраструктуры рынка (системного оператора и администратора торговой системы).

Стоимость электроэнергии для конечного потребителя складывается из нескольких составляющих: стоимости производства электроэнергии и стоимости мощности на оптовом рынке; стоимости передачи электроэнергии по магистральным и распределительным сетям; надбавки сбытовой организации (гарантирующего поставщика или сбытовой компании) и оплаты услуг инфраструктурных организаций (системный оператор, коммерческий оператор). В среднем более половины розничной цены электроэнергии приходится на приобретаемую на оптовом рынке электроэнергию и мощность, более четверти – на оплату услуг распределительных сетей.

Финансовые затраты потребителей на электроэнергию во многом зависят от условий договора электроснабжения, определяемых на этапе представления данных об электропотреблении и расчете договорных величин на следующий год. При этом есть некоторые особенности договорных отношений в сфере снабжения электроэнергией. Имеют место два варианта структуры договорных связей в отношениях по снабжению электроэнергией потребителей.

В условиях естественной монополии отрасли рынок электроэнергии и в большой мере тепла не является так называемым "рынком продавца", где более активны покупатели (по крайней мере, в недефицитных энергосистемах), и не является "рынком покупателя", где активным является продавец. Это рынок особого вида, где продавец и покупатели вынуждены быть партнерами не только в процессе купли-продажи энергии, но и в выявлении закономерностей спроса на нее.

В новом проекте Энергетической стратегии России на период до 2035 года, в качестве одного из ключевых целевых результатов прописано удержание уровня цен на электроэнергию (как основной конечный продукт ТЭК) для внутренних потребителей не выше уровня цен в США, т.е. на текущем относительном уровне. Доля затрат на топливо и энергию в расходах домохозяйств за весь период 2015-2035 гг. не должна превышать 7%, а в общих расходах в целом по экономике – 9%, т.е. опять же сохранятся на текущем уровне. При этом абсолютные значения тарифов естественно будут заметно расти вместе с ростом экономики и доходов населения, но относительные ориентиры таковы. Как это будет соотноситься с ростом инфляции зависит, прежде всего, от макроэкономики, а не от ТЭК.

Список литературы:

1. Лещинер Р.Е., Петровский Е.С., Любимова Н.Т. Особенности маркетинга в энергетике // Энергетическое строительство. 2007. № 2.
2. Самсонов В.С. Экономика предприятий энергетического комплекса. Учебник для вуза, 2-е изд. М.: Высшая школа, 2008.
3. Багиев Г.Л. и др. Маркетинговая концепция взаимоотношений между энергосистемой и потребителями электроэнергии // Промышленная энергетика. 2000. № 8.
4. Коган Ю.М. Особенности маркетинга в электроэнергетике // Электрические станции. 2003. № 5.
5. Романович Л.Г., Рудычев А.А., Романович М.А. Венчурное инвестирование в инновационные предприятия за рубежом и в России // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2011. № 4. С. 123-126.

ОПТИМАЛЬНЫЕ СХЕМЫ ИНВЕСТИЦИЙ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ ИЗ МЕДИ В МОНОПРОФИЛЬНЫХ ГОРОДАХ

Выборнова В.В., канд. экон. наук, проф.,

Туаева В.З., магистр

Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова

Монопрофильные города – это города, в которых градообразующее предприятие определяет практически все экономические и, что особенно важно, социальные процессы, происходящие в городе. Для выделения моногородов существует несколько подходов.

Первый подход является количественным и состоит в том, что к моногородам относятся населенные пункты, имеющие одно предприятие с численностью занятых больше 5000 человек, на котором работает больше 50% общей численности населения данного пункта.

Второй подход основан на связи деятельности предприятия с доходной частью местного бюджета. Принято считать, что если доля доходов, поступающая от этого предприятия, выше 30% доходной части городского бюджета, то такое предприятие можно отнести к градообразующему, а населенный пункт – к моногородам.

Критерии для отбора монопрофильных городов:

- наличие одного предприятия, обеспечивающего доходами более 25% занятых в данном населенном пункте;
- наличие в населенном пункте группы предприятий, взаимосвязанных в рамках единой производственной цепочки или обслуживающих один и тот же рынок;
- обеспечение такой группой предприятий доходами более 25% занятых в данном населенном пункте;
- наличие в городе предприятия или группы производств одной и той же отрасли, обеспечивающих более 50% общего объема производства в данном городе [2].

В условиях узкой специализации экономики города Норильск малый и средний бизнес обеспечивает лишь 3,0 - 3,5% налоговых поступлений в бюджет, собираемых на территории города. В итоге органы местного самоуправления регулярно испытывают дефицит бюджетных средств, что существенно сдерживает социально-экономическое и инженерно-технологическое развитие Норильска.

Одно из решений этой проблемы базируется на организации высокотехнологичного производства продукции с высокой добавленной

стоимостью, изготавливаемой из сырьевой продукции градообразующей компании. Важным условием является то, что такое производство и реализация его продукции должны быть организованы юридическим лицом, зарегистрированным на территории НПП.

Анализ динамики цен сырьевой продукции показывает, что ее рынок нестабилен и чувствителен к колебаниям рыночной конъюнктуры. Таким образом, создание предприятия, ориентированного на производство готовой продукции с высокой добавленной стоимостью, позволит привлечь высококвалифицированных специалистов на территорию Норильска, а регистрация такой организации позволит привлечь дополнительные налоговые отчисления в бюджет города, что приведет к снижению дефицита бюджета города.

Улучшение финансового состояния города приведет к перераспределению денежных средств на социально значимые мероприятия. Такое перераспределение позволит повысить расходы бюджета на повышение социальных выплат, увеличению заработной платы работникам бюджетной сферы. Усиление социальной ответственности перед населением и достойная оплата труда позволит привлечь специалистов с других территорий и удовлетворить кадровый голод.

Изучив рынок цветной металлургии, можно прийти к выводу, что несмотря на высокую волатильность цен на готовую продукцию цветной металлургии, наиболее выгодным будет являться производство медной катанки и проволоки на территории муниципального образования г. Норильск. Данная продукция из меди не обладает такой высокой добавленной стоимостью относительно готовой продукции, как из никеля, кобальта, цветных металлов и платиноидов. Однако катанка и проволока – наиболее востребованная продукция, как на внутреннем рынке потребления, так и на внешнем.

Восстановление строительства после мирового финансового кризиса приводит к увеличению потребления проволоки и наращиванию объемов производства кабельной продукции промышленностью. В связи с этим, резко возрастает потребность предприятий, занимающихся производством кабельной продукции из медной проволоки.

Конъюнктура цен существенно варьируется на медь, никель и кобальт. Выручка, полученная от конечного потребления готовой продукции с высокой добавленной стоимостью, позволяет сократить потери от спада поставок сырьевого металла. А снижение предложения

сырьевого металла позволит снизить профицит меди и никеля и искусственно поднять цены на металл. Производство медной проволоки и катанки имеет не столь высокую добавленную стоимость, как медные трубы или прутки, однако большие потребности рынка в данной продукции позволяет окупить производство за счет большого объема поставок товарной продукции на рынок.

Мы предлагаем изъять 1% производимой Заполярным филиалом ГМК «Норильский никель» катодной меди по биржевым ценам для производства высокотехнологичной продукции на территории города. Такое небольшой объем производства позволит получить существенную выручку при ведении хозяйственной деятельности и не даст существенно снизить цены на медную продукцию за счет увеличения предложения проволоки и катанки на рынке.

Экономические расчеты показывают, что переработка и реализация лишь 1% сырьевой меди, произведенной ЗФ ОАО «ГМК «Норильский Никель» позволят увеличить выручку в 2-3 раза (табл. 1).

Таблица 1 – Ожидаемый экономический эффект от производства и реализации продукции с высокой добавленной стоимостью из меди

Показатель	Цена, долл./т	Выручка, долл.
Медная: проволока	11666 – 19066	42464240 – 69 400240
груба	15666 – 19500	57024240 – 70 980000
Медь сырьевая	7946	28923440
Эффект от реализации: проволоки	–	13540800 – 40476800
грубы	–	28100800 – 42056560

В виду высокой волатильности цен на сырьевую медь и готовую продукцию из меди выручка от реализации проволоки будет колебаться. Это является основанием для предварительной оценки инвестиций в производство хотя бы одного вида продукции, например медной проволоки. Среди современных предложений технологического оборудования для ее производства своим качеством выделяется оборудование компании Menlian. Это наиболее современная технология при обработке цветных металлов.

Потребность в долгосрочных кредитах определяется величиной капитальных вложений в 2014 году и составит 41,28 млн. долл. Источниками покрытия инвестиционных расходов являются: возмещение НДС, расчетные суммы амортизационных отчислений,

чистая прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, долгосрочные кредиты банка.

Таким образом, мы пришли к тому, что необходимо определить наиболее оптимальное финансирование инвестиционного проекта с целью оптимизации использования денежных средств и повышения инвестиционной привлекательности территории города. Финансирование проекта может быть осуществлено как за счет аккумулирования денежных средств банков, расположенных в городе Норильск, так и за счет софинансирования со стороны администрации города и привлечения инвестиционных фондов [5].

На территории города крупнейшие банки предлагают кредитные программы, как для малого бизнеса, так и для открытия бизнеса под имеющийся бизнес-план.

«Сбербанк» предлагает кредит «Бизнес-Проект» для малого бизнеса. Данный продукт направлен на получение средств на финансирование инвестиционных проектов: расширение бизнеса, модернизация производства или открытие нового направления деятельности.

В качестве обеспечения по кредиту может выступать:

- залог имущества, в т.ч. приобретаемого;
- гарантии субъектов РФ и муниципальных образований;
- поручительство фондов поддержки малого бизнеса;
- поручительство собственников бизнеса.

Форма погашения основного долга: в соответствии с индивидуальным графиком. Возможна отсрочка погашения основного долга на период инвестиционной стадии проекта. При этом среднегодовая выручка компании не должна превышать 400 млн. руб. и срок ведения хозяйственной деятельности не меньше полугода.

Налог на прибыль имеет ярко выраженную тенденцию снижения с 5382 тыс. долл. до 4647 тыс. долл. Всего за 10 лет деятельности предприятием будет уплачено 50142 тыс. долл., а чистая прибыль составит 200567 тыс. долл. за 10 лет, что в 4 раза больше, чем затраты.

На рисунке 1. представлены денежные потоки при использовании заемных средств. При использовании заемных средств налоговые отчисления от -1,86 млн. долл. до 6 млн. долл., при этом мы видим, что кредит выплачен в течении 5 лет, проценты по кредиты в конце 5го года в размере 34,68 млн. долл. При этом отрицательные налоговые денежные потоки будут в 1-й и 5-й года деятельности.

Денежные потоки при использовании заемных средств

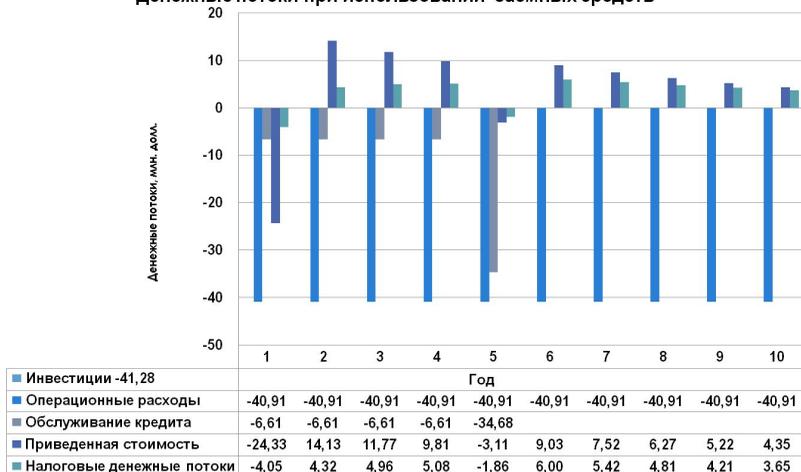


Рисунок 1 – Денежные потоки использования заемных средств

Господдержка из инвестиционного фонда может осуществляться в трёх форматах:

- прямое софинансирование проектов;
- участие в акционерном капитале компании, которая будет заниматься тем или иным проектом;
- система государственных гарантий, которая будет отличаться от действующих гарантий Минфина (так как их не надо прописывать ежегодно в бюджете, и эти средства не «сгорают» по итогам года) [1].

На рис. 2 представлены денежные потоки при софинансировании инвестиционным фондом. При участии инвестиционного фонда собственные средства составят всего лишь 25% в сумме 10,32 млн. долл., а субсидии со стороны фонда – 30,96 млн. долл. В данном случае наблюдается положительная приведенная стоимость, за счет отсутствия возврата денежных средств фонду, налоговые поступления в консолидированный бюджет будут положительными.

Денежные потоки при софинансировании инвестиционным фондом

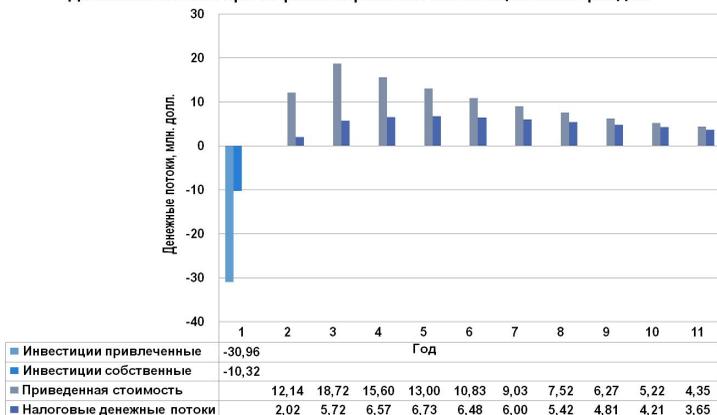


Рисунок 2 – Денежные потоки при софинансировании инвестиционным фондом

Так же возможна организация бизнеса за счет собственных средств, полученных при формировании уставного капитала.

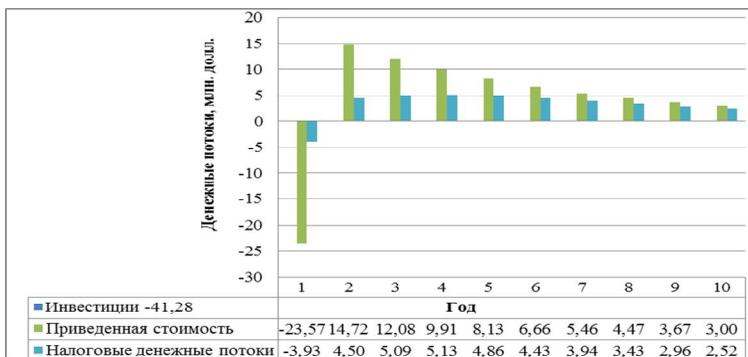


Рисунок 3 – Денежные потоки при использовании собственных денежных средств

При использовании собственных средств объем налоговых поступлений будет колебаться от 2,96 млн. долл. до 5,13 млн. долл. в разные периоды.

Изучив разные способы финансирования, приходим к тому, что производство готовой продукции из меди имеет высокий процент доходности, что позволит в дальнейшем диверсифицировать производство.

Наиболее выгодным оказывается использование денежных средств при финансовой поддержке инвестиционных фондов.

Таким образом, производство медной катанки и проволоки на территории г. Норильск позволит создать высокотехнологичный малый и средний бизнес, который в силу своей инвестиционной привлекательности привлечет дополнительные финансовые ресурсы в регион. Производство готовой продукции с высокой добавленной стоимостью непосредственно на территории муниципального образования сокращает издержки на производство медной проволоки и катанки, что позволяет составить конкуренцию крупнейшим российским производителям. Появление нового участника на рынке позволит удовлетворить спрос, как на российском рынке цветных металлов, так и на мировом. Извлечение всего 1-2% катодной меди не окажет существенное влияние на волатильность цен. Такой бизнес позволяет не только привлекать новых инвесторов на территорию города за счет быстрой окупаемости, но и расширять в дальнейшем номенклатурный ряд готовой продукции для повышения эффективности деятельности созданной организации. Новые рабочие места предполагают привлечение высококвалифицированных специалистов на территорию, а увеличение налоговых поступлений от деятельности позволит снизить дефицит бюджета города, улучшив тем самым социально-экономическую ситуацию в НПП.

Список литературы:

1. Инвестиционный фонд [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Инвестиционный_фонд
2. Монопрофильные города. Информация к размышлению [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.monocityforum.ru/netcat_files/143/192/h_0b942d191d176e597737b921a6b7200e
3. Официальный сайт «Сбербанк России» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.sberbank.ru>
4. Пресс-релиз ГМК «Норильский никель» объявляет предварительные итоги производственной деятельности за 4 квартал и полный 2013 год, а также производственный прогноз на 2014 год [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://nornik.ru>
5. Романович Л.Г., Рудычев А.А., Романович М.А. Венчурное инвестирование в инновационные предприятия за рубежом и в России // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2011. № 4. С. 123-126.

ИМИТАЦИОННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ДИСКРЕТНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМ

Гавриловская С.П., канд. экон. наук, доц.
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Имитационное моделирование сегодня является достаточно эффективным методом исследования и решения сложных управленческих задач. Для принятия эффективных управленческих решений знаний и интуиции экспертов или менеджеров любого уровня в условиях структурной и функциональной сложности объектов управления недостаточно, чтобы оценить последствия реализации того или иного решения. Компьютерная модель является инструментом в руках эксперта, менеджера, ответственного за выработку и принятие управленческих решений, она также позволяет проверять проектные и другие решения [1].

В сфере промышленного производства имитационное моделирование имеет более широкое применение, чем в любой другой сфере экономики. Применение имитационного моделирования в оценке производственных систем позволяет менеджеру получить представление о влиянии «локальных» изменений в масштабе всей системы. Имитационная модель позволяет провести анализ влияния изменений на интегральные системы, предоставляет возможность оценки и сравнения большого количества альтернатив построения системы и использования сложных и множественных стратегий управления.

Дискретные имитационные модели производственных процессов применяются для решения широкого класса задач на стратегическом, тактическом и оперативном уровнях планирования [2]. В табл. 1 представлены задачи, цели, результаты моделирования, а также область применения построенных моделей.

Концептуальная схема модели производственной системы включает описание производственного процесса, а именно движущихся единиц материальных потоков, которые объединяются в общей структуре производственной системы на основе определенных операционных правил. Для любой производственной системы в первую очередь определяется состав ее элементов, а также типы распределений длительности процессов для всех элементов и параметры законов этих распределений.

Производственный продукт, проходя в направлении от входа к выходу, образует материальный поток.

Таблица 1 – Возможности имитационных моделей

Уровень	Цель	Результат	Применение
Стратегический	оценка функционирования производственной системы на больших временных интервалах; вычисление основных производственных показателей	решение о типах и количестве единиц оборудования; решение о топологии системы и правилах организации материалопотоков	принятие инвестиционных решений и выбор варианта модернизации системы; оценки возможностей развития системы; «примерка» сценариев развития системы без вмешательства в реальный процесс
Тактический	оценка текущего состояния и эффективности функционирования действующей производственной системы	выполнен анализ узких мест на производстве; осуществлен выбор рациональной организационно-технологической структуры	формирование портфеля заказов; выбор необходимого состава оборудования и рабочих ресурсов для выполнения технологического процесса
Оперативный	построение графика производства на короткий период времени	осуществлено текущее планирование; составлено расписание загрузки технологического оборудования; разработано оперативно-плановое задание	расчет графика поступления заказов и оснастки производственного участка; решаются задачи диспетчирования; формирование оптимальных технологических маршрутов

Взаимодействие материальных потоков и элементов производственного процесса описывается в имитационной модели на основании различных операционных правил, определяющих маршрутные технологии, правила для последовательности обработки заказов из очереди на обработку на данной группе станков, порядок обработки деталей одного типа на станке, способ назначения деталей из партии на очередную обработку и так далее.

Модель производственной системы включает все ее элементы (или производственные операции), в том числе буферные склады, материальный поток и структуру. Пример модели производственной системы представлен на рис. 1.

Изучая производственную систему средствами моделирования, можно проанализировать показатели эффективности работы системы. В

качестве критерия обычно выбирают производительность, объем готовой продукции, прибыль, время пребывания деталей в системе, время выполнения заказа, время межоперационного ожидания, продолжительность пребывания деталей в очередях, продолжительность транспортировки, доля бракованных деталей и т.д.

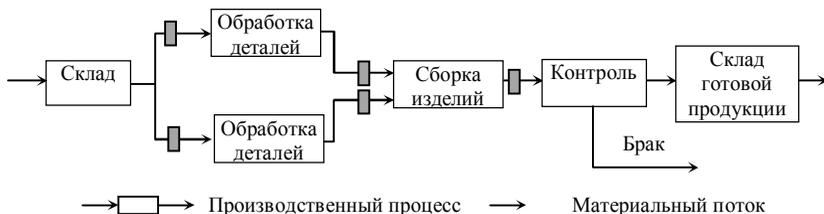


Рисунок 1 – Концептуальная схема модели производственной системы

Существует немало проблемно-ориентированных пакетов моделирования производственных систем, например, AutoMod, ProModel, Witness. Основными их преимуществами является снижение сроков и упрощение разработки имитационной модели. Проблемно-ориентированные симуляторы содержат набор конструкций и абстрактных объектов, из которых строится модель производственной системы и которые определяются непосредственно в предметной области производственных систем. В табл. 2 представлены основные моделирующие конструкции наиболее распространенных систем моделирования [3].

Таблица 2 – Основные моделирующие конструкции

Пакет	Абстрактная конструкция	Предназначение
AutoMod	нагрузки	детали в производственной системе
	ресурсы	представляют станки и рабочих, которые обрабатывают детали
	очереди	представляют месторасположения деталей, ожидающих поступления к ресурсам или транспортировке
	процессы	представляют логику, связанную с определенным аспектом имитационной модели
	транспортировка материалов и деталей	включает в себя конвейеры, автопогрузчики, автоматизированные транспортные системы, автоматизированные системы хранения и поиска
	конструкции резервуаров и труб	применяются для моделирования систем с непрерывным потоком
ProModel	участки	используются для моделирования станков, очередей, конвейеров и резервуаров
	объекты	представляют детали, сырье или информацию

Пакет	Абстрактная конструкция	Предназначение
	поступления	определяют, как детали поступают в систему;
	процессы	определяют маршруты деталей в системе
	ресурсы	используются для моделирования статичных или динамичных ресурсов,
Witness	детали	представляют детали или сырье
	станки	представляют станки или помещения, где обрабатываются детали
	буфера	представляют очереди или другие места, где хранятся детали
	работа	представляют подвижные ресурсы, например рабочих или инструменты

Сегодня интерес к имитационному моделированию значительно оживился. В связи с существенным технологическим развитием систем моделирования, которые на сегодняшний день являются мощным аналитическим средством. В экономике и управлении имитационное моделирование становится все более распространенным и используется как системообразующее звено процесса принятия решения, является наиболее универсальным инструментом в области финансового и стратегического планирования, управлении производством, проектировании и реинжиниринге. Хотя в России серьезных приложений аналитического аппарата не так много, да и высокая стоимость программного обеспечения этого вида является сдерживающим фактором.

Список литературы:

1. Лычкина Н.Н. Имитационное моделирование экономических процессов: учеб. пособие. М.: ИНФА-М, 2012. 254 с.
2. Сомина И.В. Использование метода динамического норматива при оценке инновационных процессов в экономике // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2014. № 1. С. 116-120.
3. Лычкина Н.Н. Имитационные модели в процедурах и системах поддержки принятия стратегических решений на предприятиях // Бизнес-информатика. 2007. № 1. С. 29-35.

RURAL TOURISM AS A NEW CHANCE

Gajdobranski Aleksandra

*Faculty F@M, University Union - Nikola Tesla,
Belgrade, Serbia*

Krmpot Vera,

Miletić Dejan

*Faculty of Business Studies and Law, University Union - Nikola Tesla,
Belgrade, Serbia*

Abstract: Just how crucial rural development in Serbia is can be seen from the fact that 55% of the population lives in rural areas, generating 41% of the country's GDP. The unemployment rate in rural areas reaches 21%, and the GDP per capita is 74% of the national average. According to the World Bank, some one million people live below the poverty line of two dollars a day. The reason for this is the rural economy relying almost solely on agriculture (68% of rural households identify agriculture as a source of income, even in conditions which do not ensure its sustainability and profitability). Participation rate of agriculture in employment in Serbia remains among the highest in Europe, with 33% of employees in the primary sector, while 75-80% of the active working population in rural areas is involved in agriculture. The age structure of the rural population is very unfavorable - in over 50% of the farms there are no active farmers, and nearly a quarter of farmers are older than 60 years [1].

In the structure of rural employment almost 59% of the population in the working age 15 to 64 has secondary education, including those with the three-year secondary school. In the structure of the rural population over 15 years of age, some 39% have completed secondary school, 28% have only primary school, and 29% of people are illiterate without any formal education. Only 4% of the rural population older than 15 years completed college [2].

For Serbia, economic importance of development of rural tourism is enormous. For example, let us start from the following simple premise: if a rural household that has only two bedrooms should lease these to foreigners during no more than 200 days for the price of only 20 euros for full board and lodging, we arrive at the figure of 16,000 euros per year. If only 10% of rural households decided to get engaged in rural tourism that would generate 1.6 billion euros – in rates and meals alone. If we add the revenue from transportation, excursions, tourist consumption, customs, etc., we can clearly expect more than three billion euros a year. Savvy tourists spend over 100

euros per day. For this to be realized, it is necessary that many branches of the economy be engaged, for example, the construction industry, building materials and industrial equipment, food processing, transportation.

According to information from the archives of the tourist associations, in the late eighties some 50 villages with approximately 3,000 beds in 800 households were engaged in rural tourism in Serbia. Today, it is estimated that approximately 250 households has approximately 1800 beds.

Table 1 – Various types of tourist activity

Type of tourist activity	Description
Agricultural tourism, farms	participation in traditional agricultural activities
Outdoor activities	Recreation and leisure (hunting, fishing, horseback riding, biking, hiking, walking)
Eco-tourism	tourism that supports the protection of natural resources
Rural experience	tourists immersed in everyday rural life
Cultural tourism	culture, history, archeology
Other combined forms of special interest tourism	events, festivals, outdoor recreation, manufacturing and selling local souvenirs and agricultural products

Source: www.ektur04v.pdf

Here are some possible directions (Table 1) for the development of rural tourism in Serbia: regional approach to tourism development (clustering); commercialization and conservation of cultural and historical heritage; construction of road networks; involvement of local communities; intergovernmental cooperation - stimulating the development of this form of tourism by the state; impact of this type of tourism to the development of other activities (typical product placement); adapting educational backgrounds; ability to access donor programs and funds; market-oriented operation of tourist facilities; local and regional media; improving the image of the destination.

Conclusion. For further development of rural tourism in Serbia it is necessary to apply the appropriate standardization and categorization of services, particularly adequate conditions for accommodation. Tourism Law

specifically regulates the provision of accommodation and food in the household, as a specific form of service delivery. Rooms, houses and holiday apartments that are rented to tourists should meet the sanitary and technical requirements and should be classified in the appropriate category, a specific act of the municipal authorities, as required by the Regulations on the classification, minimum requirements and categorization of tourist facilities in Serbia.

References:

1. Vratusa V. & Anastasijević N.. Održivi razvoj, uređivanje prostora i seoski turizam u Srbiji na početku 21. veka. 2002. № 6. P. 24–26.
2. Čomić, Lj. Ruralni turizam u Srbiji – mogućnosti i perspektive. Turizam. 2007. № 6. P. 119–121.

CREATING A BETTER BALANCE OF SUCCESS

Giji Nebojša, PhD,
Jović – Bogdanović Adriana, MSc,
Reko Krstina, MSc

*Faculty of Business Studies and Law, University Union - Nikola Tesla,
Belgrade, Serbia*

Abstract: The annual income statement of the company should be transparent disclosure of its income and expenditure, which can be easily interpreted by investors. Most of these reports are not easy to interpret, for the simple reason that revenues and expenses are classified according to generally accepted accounting principles (GAAP)[1], which can be difficult to interpret.

Introduction. Balance sheet is a statement of revenues, expenditures and financial results as well as the differences between them achieved in conventionally prescribed accounting period (usually one year). Balance sheet called a profit and loss account [2].

Revenues are inflows of economic benefits over a period resulting from ordinary business activities. Revenues generated from the sale of goods/services, or performing other business activities.

Expenses are decreases in economic benefits in the form of outflows economics value or depreciation of fixed assets. Arising from the cost of production or sales as well as other business activities [3].

Reasonable revision of GAAP principles, the income statement is divided into two parts: recurring operating income and no-business income or expense and no-repetitive items. This structure should provide investors a clearer picture of revenue and expenditure.

Income statement under GAAP – difficulties. Strict adherence to accounting principles often confusing and knows that disrupt the income statement. For example, when a company buys something, GAAP principles require that distinguishes the difference in price between the cost and the market value of the intangible assets. This requires companies to amortize the value of the investment over a certain period, reducing future earnings and reducing assets. Theoretically, the calculation is consistent but does not provide the illusion of future cash investments. Annual amortization of purchased intangible assets was immaterial cost and unlike real property, if it comes to investing in them, these investments are reported as expenses, but do not exist on the balance sheet. Investors or companies do not use the amortization of intangible assets for the analysis estimates the business. In

contrast, investors added to the amortized cost of these intangible assets in the income statement when analyzing the company's business, which mainly consists of and investors who work reports that are not under GAAP. Investors want to know which items are real and which, like the depreciation of intangible investments, the only painting of accounting standards and their respect [4].

Proposals for change GAAP principles and their applications.

Proposals relating to the separation of business and non-business items in a standardized way and combining intangible assets with goodwill, is included depreciation and amortization of assets. Such an approach would allow investors to quickly understand the operational performance and real wages. They would be able to access the economic importance of non-operating and non-repetitive items, and to judge for themselves how they will be interpreted and treated. Also, they would have noticed trends and establish a scheme for the comparison of operations in a reliable manner.

Treatment of non-operating items can not be guaranteed additional transparency related to today's reporting. Many of them are obvious and clearly visible in the current income statement, such as interest income, interest expense and goodwill impairment. Further they may be treated differently.

IBM has classified the pension costs as a non-business, and they range was from 1.2 billion dollars in 2001. to 400 billion in 2012., with both, positive and negative effects. Before IBM introduced this type of reporting, investors had to thoroughly review the footnotes to see what is the effects of pension items. This led to a very complex communication regarding the results of the report.

\$ million

Current format		Proposed format	
Revenues	10,000	Revenues	10,000
Cost of products sold	(7,000)	Cost of products sold	(6,600)
Gross profit	3,000	Selling, general, and administrative expense	(1,100)
Selling, general, and administrative expense	(1,000)	R&D expense	(720)
R&D expense	(700)	Recurring operating profit	1,580
Interest income	20	Interest income	20
Interest expense	(100)	Interest expense	(100)
Other	(50)	Amortization of intangible assets	(500)
Earnings before income taxes	1,170	Nonoperating pension income/(expense)	250
Income taxes	(400)	Gains from asset sales	50
Net income	770	Litigation expense	(60)
		Severance and other plant-closing costs	(50)
		Other 1-time expenses	(20)
		Earnings before income taxes	1,770
		Income taxes on recurring operating profit	(550)
		Income taxes on all other	150
		Net income	770

Conclusion. Changing Financial Reporting Standards is a slow and complex process. As for the entry-level reporting in the United States depends on the rules that are based on a system with a strong priority, so we can ask them to change requires strong arguments for changing them.

Since all expenses in the income statement have the effect of reducing, or assets, or increase liabilities and all revenues increase in assets or decrease in liabilities, it is clear that the calculation results strongly associated with estimating. Dominating dynamical theory suggests that the content of the income statement determine the contents of the balance sheet.

References:

1. Davidson W (1983.), Handbook of modern accounting, Third edition, New York, Mc Grow-Hill, 1-23.
2. Rodić J., Vukelić G., Andrić M. (2011.), Analiza finansijskih izveštaja, Subotica, Ekonomski fakultet.
3. Marinković S. (2010.), Finansijsko računovodstvo kroz primjere, Bijeljina, Fakultet spoljne trgovine.
4. Jagganat A.& Koller T. (2013.), Building a better income statement, New York, Mc Kinsey&Company, November 2013.

PROMOTIONAL E-MAIL AS A POWERFUL TOOL OF E- MARKETING

Gijić Nebojša, PhD,

Lilić Vladana, MSc,

Banković Đukić Dragana, MSc

*Faculty of Business Studies and Law, University Union - Nikola Tesla,
Belgrade, Serbia*

Abstract: The fact is that e-mail marketing offers to companies the most direct conversion of interest into sales, and because of that fact many marketing companies don't intend to give it up in the near future. However, they should pay special attention to the design of e-mail. One e-mail must be interesting and he has to bring the customer into the world of the store and that have to result with the sale.

Introduction. The biggest advantage of e-mail marketing is that it represents a direct communication with customers. Earlier studies have shown that for one dollar invested in e-mail marketing, the income of \$46 returns to the company [1]. E-mail marketing because of these numbers always worth it and he is certainly the cheapest and the most profitable way to advertise.

E-mail marketing offers various possibilities, from sending automatically a large number of e-mails at the same time to complete design solutions in order to represent visually as better as possible products or services to the user. In this way, customers can be directly informed about promotional activities, events, news from the companies or some special offer or convenience can be sent directly to them [2]. An important characteristic of e-mail advertising is interaction. Each e-mail can be monitored. Each e-mail can show you where the consumer clicked on, on which link, what he didnt looked at, and in this way the important data can be collected. The company can measure the overall efficiency and integrate e-mail with some other tool to measure the real behavior (purchase, etc.). In the interactive world, this is equivalent to listening to the consumer [3].

Why sellers should continue to send e-mails?

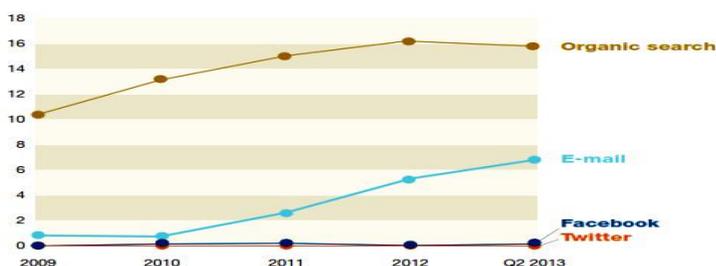
E-mail remains a significantly more effective way of acquiring customers than what the social media can do – he is almost 40 times more effective than Facebook and Twitter together (figure 1) [4]. This is because 91% of all consumers of the United States still uses e-mails every day [5]. Not only the percentage of realized purchases through e-mail advertising is

three times higher than from social media, but also the average value of the completed purchase is 17% higher [6].

Consumers behaviour is highly variable category: McKinseys survey [7] showed decline in the use of e-mails to 20% in the period from 2008 to 2012 because this percentage is now transferred to the communication through modern tools such as social networking, instant messaging and applications for sending messages on mobile devices. Investing in these new channels is completely necessary for all marketing experts in order to use sophisticatedly social networks and other modern channels and to connect in this way with consumers and transform their interest into a sale.

Focus on the message and personality of consumers

In this figure you can see that the e-mail is much more efficient way to acquire customers comparing to social networks [8].



The best marketing organizations look to every e-mail as an opportunity to learn more about their customers. They define clear objectives of learning for each campaign, they take data and share it within the marketing group and the rest of the organization.

Conclusion. The main advantages for retailers – E-commerce provides an opportunity for the seller to meet a large number of customers anywhere with minimal investment and minimal costs.

The main advantages for customers – It provides to customers cheaper products and services allowing them to shop in many places, to compare prices providing more choices because of a large number of sellers. Purchase can be done 24 hours during the day all year long from anywhere. Customers receive detailed information and notifications at the same moment. The big advantage is that customers can exchange ideas, experiences and thus feel safer in the online commerce. The main advantages for the society – individuals have opportunity to “buy out of the chair”, work at home, less travel. Goods can be sold at lower prices, because of that our virtual mailbox

is usually full of e-mails in which are indicate discounts for a particular product or service.

References:

1. Jenkins S. The truth about email marketing. New Jersey. Pearson Education, 2009.
2. Lewis H.G. Effective E-mail Marketing: The Complete Guide to Creating Successful Campaigns. New York. Amacom, 2002.
3. Baggot C. Email marketing by the numbers. New Jersey. John Wiley & Sons Inc., 2007
4. Aufreiter Nora, Boudet Julien, Weng Vivian. Why marketers should keep sending you e-mails. McKinsey Quarterly. January 2014. http://www.mckinsey.com/insights/marketing_sales/why_marketers_should_keep_sending_you_emails.
5. Olenski S. Email: Another Marketing Medium That Can Come Off The Endangered List. <http://www.forbes.com/sites/marketshare/2012/04/10/email-another-marketing-medium-that-can-come-off-the-endangered-list/>, 4. 10. 2012.
6. eMarketer. Email Marketing Benchmarks: Key Data, Trends, and Metrics. New York. Februar 2013. http://www.emarketer.com/public_media/docs/eMarketer_Email_Marketing_Benchmarks_Key_Data_Trends_Metrics.pdf.
7. Duncan Ewan, Hazan Eric, Roche Kevin “Developing a fine-grained look at how digital consumers behave,” McKinsey Quartely. July 2013. http://www.mckinsey.com/insights/telecommunications/developing_a_fine_grained_look_at_how_digital_consumers_behave.
8. Custora. E- Commerce Customer Acquisition Snapshot 2013. McKinsey iConsumer suvey. http://blog.custora.com/custora-content/uploads/downloads/2013/07/Custora_EcommSnapshotQ213.pdf.

СУЩНОСТЬ И ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ АНТИРОССИЙСКИХ САНКЦИЙ ЗАПАДА

Глаголев С.Н., д-р экон. наук, проф.,

Моисеев В.В., д-р истор. наук, проф.

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

В сентябре 2014 г. в Сочи состоялся очередной международный экономический форум. Основная тема форума «Сочи-2014» – «новая региональная политика в современном мире и инвестиционный климат в регионах». Выступая на форуме с программной речью, глава правительства РФ Д.А. Медведев отметил, что Россия в последние годы твердо шла по пути интеграции и сотрудничества: «Мы настолько плотно интегрированы в мировую экономику, в мировую политическую структуру, что наши отношения с различной степенью интенсивности должны были развиваться только по нарастающей» [1]. Однако западные страны во главе с США ввели против России экономические и политические санкции.

Санкции в связи с событиями на юго-востоке Украины и присоединением Крыма к России – это ограничительные политические и экономические меры, введённые в отношении России и ряда российских и украинских лиц и организаций, которые, по мнению международных организаций и отдельных государств, причастны к дестабилизации ситуации на Украине, а также ответные действия России.

Инициаторами введения санкций стали руководители США и ведущих государств Евросоюза, к которым присоединились Канада, Австралия, Япония, Норвегия, Швейцария, Болгария, Украина и другие государства. Первый пакет санкций в отношении нашей страны был введён в действие после того, как Россия признала итоги общекрымского референдума, поддержала одностороннее провозглашение независимости Республики Крым и приняла её предложение о вхождении в состав Российской Федерации. По мнению ряда стран и международных организаций, присоединение Крыма к России было незаконным. Последующее усиление санкций было связано с обострением ситуации на юго-востоке Украины. Организаторы санкций обвинили Россию в действиях, направленных на подрыв территориальной целостности Украины, в частности, в поставке

оружия пророссийским ополченцам, которых официальный Киев именует не иначе, как террористами.

Следующий виток санкций был связан с катастрофой пассажирского самолета «Boeing 777» в Донецкой области 17 июля 2014 года, причиной которой, по мнению руководства ряда государств, стали действия террористов, поддерживаемых Россией.

В ответ на присоединение Крыма к России США, Европейский союз, Канада и ряд других стран объявили о введении санкций. Первоначально эти меры включали замораживание активов и введение визовых ограничений для лиц, включённых в специальные списки, а также запрет компаниям стран, наложивших санкции, поддерживать деловые отношения с лицами и организациями, включёнными в указанные списки.

Затем события развивались, что называется, по спирали, постоянно усиливая давление на наше государство. Так, Организация Североатлантического договора 6 марта 2014 года приостановила проведение военных и гражданских встреч с Россией, а также отказалась от планирования совместных военных миссий. Менее, чем через неделю, 12 марта 2014 г. Организация экономического сотрудничества и развития решением управляющего совета приостановила процесс принятия России в свой состав. Парламентская ассамблея Организации Североатлантического договора 5 апреля прекратила сотрудничество с Федеральным собранием Российской Федерации. 7 апреля был закрыт свободный доступ к штаб-квартире всем работникам миссии России при Организации Североатлантического договора, за исключением посла, его заместителя и двух помощников, а 30 мая отозвала ассоциированное членство российского парламента в Парламентской Ассамблее НАТО. Генеральный секретарь НАТО Андерс Фог Расмуссен во время визита в Киев 7 августа 2014 г. заявил, что организация прекращает сотрудничество с Российской Федерацией [1].

Давление на Россию оказывалось практически со всех сторон. 18 марта 2014 г. был отменен саммит «Группы восьми», который должен был пройти в июне в Сочи, а 25 марта было приостановлено участие России в «Большой восьмерке».

Президент США Барак Обама 17 марта объявил о подписании указа (executive order), которым вводятся санкции против ряда российских должностных лиц в виде замораживания их банковских счетов, ареста имущества и отказа в выдаче въездных виз. Семь человек перечислены в указе поимённо, но в тексте также упоминается право

секретаря казначейства дополнять список по согласованию с государственным секретарём. В списке значатся: Е.Б. Мизулина – председатель комитета Государственной думы по вопросам семьи, женщин и детей; Л.Э. Слуцкий – председатель комитета Государственной думы по делам Содружества Независимых Государств; А.А. Клишас – председатель комитета Совета федерации по конституционному законодательству; В.И. Матвиенко – председатель Совета федерации; Д.О. Рогозин – заместитель председателя Правительства Российской Федерации; В.Ю. Сурков – помощник президента Российской Федерации; С.Ю. Глазьев – советник президента.

20 марта 2014 г. США расширили список российских высокопоставленных должностных лиц, против которых введены санкции, а также ввели санкции против банка «Россия», названного «личным банком высокопоставленных должностных лиц Российской Федерации» (the personal bank for senior officials of the Russian Federation) и крупных российских бизнесменов, которых сочли связанными деловыми отношениями с президентом В.В. Путиным (Г.Н. Тимченко, братья А.Р. и Б.Р. Ротенберг, Ю.В. Ковальчук). 27 марта США приостановили сотрудничество с Россией в сфере борьбы с наркотиками, а также приостановили выдачу американским компаниям лицензий на экспорт в Россию «потенциально опасной продукции». 28 марта эта страна прекратила лицензирование экспорта в Россию товаров и услуг оборонного назначения. 3 апреля США приостановили консультации с Россией в области противоракетной обороны, а также приостановили сотрудничество в космической сфере за исключением проекта Международной космической станции и по ряду проектов в области мирного атома.

В мае 2014 года в сенат США был внесён законопроект «О предотвращении российской агрессии», который прошёл два чтения, был поддержан 26 сенаторами-республиканцами и передан на рассмотрение комитета по международным отношениям. В существующей редакции законопроект предлагает, помимо выделения ежегодного финансирования и поставок Украине американских вооружений, ввести санкции в отношении Сбербанка, ВТБ, Внешэкономбанка, Газпромбанка, «Газпрома», «Новатэка», «Роснефти» и «Рособоронэкспорта». США 7 мая исключили Россию из торговой программы, позволяющей странам с переходной экономикой беспроцентно импортировать в США определенные виды товаров. 18 июня ужесточили экспортный режим в отношении 5 российских

компаний: Фрязинского филиала Института радиотехники и электроники Российской Академии наук, ОАО «Воентелеком», Академии безопасности бизнеса, ООО «Насосы Ампики», ООО «Нуклин». Соединенные Штаты Америки 16 июля ввели первые санкции в отношении ключевых секторов российской экономики. Под санкции попали «Роснефть», газовая компания «Новатэк», государственные Внешэкономбанк и Газпромбанк. Против предприятий российского оборонно-промышленного комплекса: корпорации «Алмаз-Антей», «Ижмаш», концерна «Калашников», НПО «Базальт», «Уралвагонзавода» и КБ приборостроения, НПО Машиностроения, КРЭТ, «Созвездие». 29 июля они ввели санкции против «Банка Москвы», банка ВТБ и «Россельхозбанка». Гражданам и компаниям США запрещено приобретать долговые обязательства этих банков или связанных с ними юридических лиц, а также их имущество на срок свыше 90 дней. Также введены санкции против Объединённой судостроительной корпорации Российской Федерации. 6 августа запретили поставку в Россию оборудования для глубоководной добычи (свыше 152 метров), разработки арктического шельфа и сланцевых запасов нефти и газа, поставку технологий нетрадиционной добычи энергоносителей: буровые платформы, детали для горизонтального бурения, подводное оборудование, морское оборудование для работы в условиях Арктики, программное обеспечение для гидравлического разрыва пласта (ГРП), дистанционно управляемые подводные аппараты, насосы высокого давления. Ввели обязательную проверку конечного получателя технологий нетрадиционной добычи энергоносителей, с возможностью отказа в лицензировании [2].

Действуя в фарватере антироссийской политики США, ряд стран стали вводить экономические и политические ограничения на сотрудничество с Россией, призывая государства к полной изоляции нашей страны. Так, **Япония**, поддерживая санкции США и Евросоюза против России, 18 марта 2014 года прекратила переговоры о либерализации визового режима для граждан России и приостановила переговоры о подписании договоров об инвестициях, предотвращении опасной военной деятельности и сотрудничестве в сфере астронавтики с Россией. 29 апреля аннулировала и прекратила выдачу виз 23 сотрудникам государственных структур России и другим лицам. 10 мая прекратила консультации с Россией по вопросу спорных островов. 5 августа ввела дополнительные санкции против 40 физических лиц и крымских компаний «Черноморнефтегаз» и «Феодосия».

Австралия, союзница США по военно-политическому блоку СЕАТО, 4 марта 2014 года отменила ряд правительственных визитов в Россию, 19 марта заморозила счета, а также запретила въезд восьми гражданам России и четверым гражданам Украины, которые якобы играют важную роль «в российской угрозе суверенитету и территориальной целостности Украины». 21 мая эта страна расширила свой санкционный список на 38 россиян и украинцев, а также 11 компаний, а 1 сентября ввела запрет на поставки России вооружения и оборудования для нефтегазовой сферы, доступ российских государственных банков на австралийский рынок капитала, инвестиции в Крым или торговлю с ним.

Одновременно с США (вследствие постоянного давления со стороны президента Б.Обамы и др. официальных лиц заокеанской державы) **Европейский союз (ЕС)** вводил и постоянно наращивал свои санкции в отношении России. Так, уже 6 марта 2014 г. ЕС приостановил переговоры с Россией по вопросу облегчения визового режима и нового базового соглашения, а решением Совета Европейского союза от 17 марта ввёл санкции против 21 российского и крымского политика и чиновника (физических лиц). Этими санкциями вводился запрет въезда на территорию Евросоюза или транзита, а также замораживание «всех средств и экономических ресурсов, которые принадлежат, находятся в собственности или контролируются данными лицами». 20 марта было отменено проведение саммита ЕС-Россия, намечавшегося на июнь 2014 г. [3].

Видя, что введенные ограничения практически не действуют на Россию, ЕС 21 марта 2014 г. добавил в список лиц, против которых вводятся санкции, двенадцать государственных и военных деятелей РФ и Крыма а 25 марта запретил своим посольствам в России выдавать жителям Крыма все виды виз. 17 апреля Европарламент принял резолюцию рекомендательного характера, в которой призвал отказаться от строительства газопровода «Южный поток», который Россия начала строить в обход газотранспортной системы Украины. 12 мая ЕС расширил список лиц, против которых вводятся санкции, на 13 человек, а также ввёл санкции против компаний «Черноморнефтегаз» и «Феодосия». Одновременно европейцы заявили о введении санкций против крымских компаний, якобы конфискованных у Украины и призвали все страны-члены ООН принять экономические, торговые и финансовые меры против России из-за незаконной аннексии украинского Крыма и Севастополя. 14 мая Евросоюз отказался от участия в конференции «Энергетический диалог Россия-ЕС: газовый

аспект» проходящей в Брюсселе, а 18 июля Европейский инвестиционный банк, по рекомендации Европейского совета, прекратил новое финансирование проектов в России. 26 июля расширил санкционный список на 15 человек и 18 организаций, из них 9 – субъекты, обвиняемые в подрыве территориальной целостности, суверенитета и независимости Украины: «Луганская народная республика», «Донецкая народная республика», «Федеративное государство Новороссия», Международный Союз Общественных Объединений «Всевеликое Войско Донское», радикальная военизированная организация «Соболь», «Луганская гвардия», «Армия Юго-Востока», «Народное ополчение Донбасса», батальон «Восток» [4]. В этот же санкционный список попали и 9 крымских компаний, которые сменили собственника после одностороннего провозглашения самостоятельности Республики Крым, в том числе государственная судоходная компания «Керченская паромная переправа», государственное предприятие «Севастопольский морской торговый порт», государственное предприятие «Керченский морской торговый порт», государственное предприятие «Универсал-Авиа», санаторий «Нижняя Ореанда», республиканское предприятие «Азовский ликеро-водочный завод», национальное производственно-аграрное объединение «Массандра», государственное предприятие «Агрофирма Магарач» Национального института винограда и вина «Магарач», государственное предприятие «Завод шампанских вин «Новый свет».

30 июля ЕС ввёл санкции против 8 человек, а также против Российского национального коммерческого банка, концерна ПВО «Алмаз-Антей» и авиакомпании «Добролет», дочернего предприятия «Аэрофлота». Также ввёл санкции сферах торговли и инвестиций против Крыма и Севастополя. Был установлен запрет на инвестиции в инфраструктурные, транспортные, телекоммуникационные и энергетические секторы, а также добычу нефти, газа и минералов. Запрещена поставка оборудования для этих секторов, а также оказание для них финансовых и страховых услуг.

Организаторами санкций против России был также установлен запрет на покупку более 250 наименований товаров, среди которых полезные ископаемые минералы и углеводороды. Европейским финансовым структурам было запрещено выдавать кредиты или приобретать доли в проектах, которые затронуты секторальными санкциями. 31 июля вводятся санкции против «Сбербанка России», банка ВТБ, «Газпромбанка», «Внешэкономбанка», «Россельхозбанка». Одновременно вводится эмбарго на импорт и экспорт оружия и

подобного материала в Россию; запрет на экспорт товаров двойного назначения и технологий для военного использования в Россию или российским конечным военным пользователям. ЕС обязал экспортёров получать предварительное разрешение компетентных органов государств-членов на экспорт определенных видов энергетического оборудования и технологий в Россию, а также ввёл запрет на поставки в Россию высокотехнологичного оборудования для добычи нефти в Арктике, на глубоководном шельфе и сланцевой нефти. Тем самым они хотели ударить по больному – по экономике России [5].

Европейский союз, кроме экономических санкций, оказывал также политическое давление на Россию. Так, 10 апреля 2014 г. российскую делегацию лишили права голоса и был введен запрет её представителям занимать руководящие должности в Парламентской ассамблее Совета Европы, а также запретил российским представителям участвовать в миссиях наблюдателей Парламентской ассамблеи Совета Европы до конца 2014 года.

Болгария, бывшая союзница СССР по Варшавскому договору, входившая в Совет Экономической Взаимопомощи, через который получала от Советского Союза финансовую и другую помощь, 11 апреля 2014 года присоединилась к санкциям Евросоюза, введённым против России. 8 июня 2014 года Болгария приостановила работы по проекту газопровода «Южный поток», который строился для поставок российского газа в Европу в обход Украины. Это был один из самых болезненных ударов для нашей страны.

На этом фоне отдельные санкции Великобритании, как-то: приостановление военного сотрудничества с Россией, в срыв поставок в нашу страну предметов военного назначения и отмена ранее запланированных совместных военных учений, остались малозамеченными.

Весьма ощутимыми для России стали санкции, введенные в отношении нашей страны со стороны **Германии**. Эта крупная европейская держава с развитой экономикой начала с того, что 19 марта 2014 года приостановила выполнение военного контракта с Россией стоимостью 120 млн евро, а 21 марта прекратила экспорт оборонной продукции в Россию. 4 августа Германия отозвала у компании Rheinmetall разрешение на строительство центра боевой подготовки для российских солдат в поселке Мулино. Германский транснациональный концерн Siemens объявил, что будет строго придерживаться всех введенных санкций против России. Германский концерн Rheinmetall прекратил поставки оборудования в Россию. К счастью, главные

контракты с Россией не были денонсированы, в том числе по поставкам газа через «Северный поток».

Франция, выполняя решения Евросоюза, так же, как и Германия, 22 марта 2014 года приостановила большую часть военного сотрудничества с Россией, в том числе обмен визитами и проведение совместных учений. Французская компания Renault Trucks Defense, принадлежащая шведскому концерну Volvo, приостановила разработку совместного с Россией проекта боевой машины пехоты «Атом» [6]. 3 сентября Франция приостановила поставки в Россию первого из двух заказанных ранее вертолетоносцев класса «Мистраль» в связи с действиями России в конфликте на востоке Украины. Министр иностранных дел этой страны Лоран Фабиус прямо заявил, что Франция готова разорвать контракт на поставку российскому флоту двух десантных кораблей-вертолетоносцев типа «Мистраль» в случае ухудшения ситуации в Крыму. «Если Путин продолжит действовать в том же ключе, мы рассмотрим возможность отказа от этой сделки и попросим, в частности, британцев сделать нечто равноценное с капиталами российских олигархов в Лондоне. Санкции должны действовать на всех», подчеркнул этом министр в эфире французского телевидения [7]. Окончательное решение по поставке вертолетоносцев класса «Мистраль» пока не принято.

Канада, действуя по указке США, 5 марта 2014 года прекратила военное сотрудничество с Россией, 7 марта выслала со своей территории всех российских военнослужащих, а 17 марта ввела запрет на въезд на территорию страны и заморозила активы семи российских и трех крымских чиновников. 22 марта Канада ввела санкции против открытого акционерного общества «Акционерный банк „Россия“» и внесла в свой санкционный список ещё 14 российских должностных лиц. 16 апреля, являясь государством-председателем Арктического совета, отказалась от участия в его рабочих заседаниях, проходящих в Москве. 26 апреля она отказалась от запуска микроспутника М3MSat с помощью российской ракеты с космодрома Байконур. 28 апреля ввела дополнительные экономические санкции против девяти российских должностных лиц, а также «Экспобанка» и «РосЭнергоБанка». 4 мая Канада распространила санкции на шестнадцать российских банков и компаний, а 25 июля расширила санкционный список на 190 российских компаний, в их числе «Газпромбанк», «Внешэкономбанк», «Новатек», Концерн «Калашников» и «Алмаз-Антей», а также на так называемые «Донецкую» и «Луганскую народные республики» и восемь их представителей. 6 августа расширила санкционный список для

приведения его в большее соответствие со списками США и ЕС на 19 граждан России и Украины и 22 организации и компании, включая банки ВТБ, Банк Москвы, Россельхозбанк, РНКБ, компании, владеющие коммерческими портовыми сооружениями в Керчи и Севастополе, крымские производители вина «Новый Свет» и «Массандра», а также «Федеральное государство Новороссия» и другие вооружённые формирования, действующие на востоке Украины [8]. Заметим, что канадский список почти полностью повторяет санкционный список США.

Украина, действуя по директивам, получаемым из США, 11 марта 2014 года прекратила трансляцию телеканалов «Вести», «Россия 24», «Первый канал. Всемирная сеть», «РТР Планета» и «НТВ Мир» на своей территории, 29 марта заморозила поставки оружия и военной техники в Россию, 7 апреля ограничила срок пребывания для граждан России 90 сутками, 11 апреля присоединилась к санкциям Евросоюза, введённым ранее против России, а также запретила более чем 100 чиновникам гражданам России, поддержавшим присоединение Крыма к России, въезд на свою территорию. 17 апреля существенно усилила приграничный контроль прибывающих из России и Крыма и ограничила въезд для граждан Российской Федерации мужского пола в возрасте от 16 до 60 лет, которые путешествуют в одиночестве, за исключением случаев поездки к родственникам, на похороны, по заверенным оригиналам приглашений юридических лиц и физических лиц или по разрешению самой Госпогранслужбы.

Одновременно бывшая республика СССР ограничила въезд для граждан Украины мужского пола в возрасте от 16 до 60 лет с крымской пропиской, путешествующих в одиночестве, за исключением случаев поездки к родственникам с тяжелой болезнью, при наличии билетов на другие самолёты, туристических ваучеров или на основании информации украинских пограничников.

Неизвестно, чем руководствовались власти Украины, перекрыв с 13 мая 2014 г. поступление воды на Крымский полуостров через Северо-Крымский канал, построенный еще при советской власти. 16 мая расторгла договоры со всеми электростанциями на основе возобновляемых источников энергии на Крымском полуострове, а 16 июня прекратила сотрудничество с Российской Федерацией в военной сфере [9].

14 августа Украина ввела для авиакомпаний «Трансаэро» и «Аэрофлот» специальный режим выполнения транзитных полетов через своё воздушное пространство. Их самолёты могут пересекать

воздушное пространство Украины только при условии получения соответствующего разрешения от Госавиаслужбы Украины для каждого рейса отдельно. 26 августа она официально отказалась от сотрудничества с Россией при строительстве третьего и четвертого блоков Хмельницкой атомной электростанции.

Экономические последствия санкций имеют, на наш взгляд, пагубные экономические и социально-политические последствия как для России, так и для тех государств, которые их вводили. Так, Евросоюз создал специальную группу для снижения потерь от введенных РФ внешнеторговых ограничений, заявил еврокомиссар по вопросам сельского хозяйства Дачан Чолош. ЕС готовится потратить весь антикризисный спецфонд ЕС в размере 400 млн евро на спасение своих аграриев и продовольственных производителей. Согласно подсчётам агентства «Reuters», опубликованным в августе 2014 года, Германия, крупнейший торговый партнёр России начинает терпеть убытки из-за санкций. По информации Комитета по экономическим отношениям с Восточной Европой, от торговли с Россией зависят около 300 000 рабочих мест в Германии. По подсчётам главы российского отделения Промышленно-торговой палаты Германии Тобиаса Брауманна, немецкий экспорт в Россию в 2014 году может упасть на 20%, при этом наибольшие убытки понесут машиностроительные компании. Германия продала России в прошлом году товаров примерно на 36 млрд евро, и около 6.200 немецких компаний ведут активный бизнес в России, осуществив инвестиции на 20 млрд евро, подсчитало Reuters. Компании различных отраслей Германии, в том числе Rheinmetall и Stada, предупредили, что на их показателях уже начинает негативно сказываться кризис и худшее может быть впереди в случае обострения ситуации. Ранее компания Adidas начала сокращать бизнес, опасается потерь и Volkswagen. Кристиан Шульц, старший экономист Berenberg Bank, сообщил, что поставки в Россию составили примерно 1,4% ВВП Германии в 2012-2013 гг., так что 20%-е сокращение экспорта в Россию уменьшит рост экономики страны примерно на 0,2-0,3 процентного пункта. «Это значительно, но это не отбросит экономику Германии назад в рецессию», - утверждает банковский аналитик [10].

Негативное влияние санкций отражается и на поведении западных компаний, которые ранее тесно сотрудничали с Россией, в том числе в области инвестиций. Однако в период действия санкций, несмотря на данное ранее согласие, от участия в Петербургском международном экономическом форуме отказались руководители более 30 компаний, в

их числе руководители Goldman Sachs, Morgan Stanley, ConocoPhillips, Airbus Group, Visa Inc., Alcoa, Siemens, Citigroup, International Paper Company, Pepsi, Eni, Boeing, Deutsche Bank и другие представители крупного зарубежного бизнеса.

30 июля в связи с санкциями приостановила свою работу российская авиакомпания-лоукостер «Добролёт», дочернее предприятие «Аэрофлота». Санкции Евросоюза против «Добролёта» объяснялись тем, что, осуществляя полёты в Симферополь, лоукостер «облегчал интеграцию Крыма в РФ». Основной проблемой стал отказ ирландской компании SMBC Aviation Capital предоставить в лизинг самолёты Boeing 737-800NG, которые должны были стать основой авиапарка «Добролёта». Одновременно немецкая Lufthansa Technik отказалась осуществлять техническое обслуживание самолётов. Возникли проблемы и со страхованием авиарисков.

От введения экономических санкций заметный урон понесли ведущие компании России, прежде всего нефте-газового сектора экономики. Так, ведущий налогоплательщик, «Газпром» из-за санкций была вынужден прибегнуть к оптимизации ценовой политики и географической диверсификации рынков сбыта. Компания также пострадала от запрета на поставки. Нефтяная компания «Роснефть» попросила государство оказать финансовую помощь в размере 1,5 трлн руб. в связи с американскими санкциями для поддержания ликвидности технологий, которые ей нужны для добычи на арктическом шельфе [11]. Нефтяная компания «Лукойл» из-за санкций была вынуждена сократить инвестиционную программу.

Ощутимый удар западные экономические санкции способны нанести в финансовой сфере России. Достаточно сказать, что пример этого уже был: 21 марта 2014 года международные платёжные системы Visa и MasterCard прекратили обслуживание карт, выпущенных российскими банками, аффилированными с лицами из списка санкций США. Среди первых пострадавших были клиенты банков АКБ «Россия», «Собинбанк», «Инвесткапиталбанк», СМП Банк, «Финсервис» и др. (всего семь российских банков). После того, как платёжные системы Visa и MasterCard по требованию Министерства финансов США заморозили операции по пластиковым картам нескольких отечественных банков, в России активизировались действия по созданию собственной национальной платёжной системы. Идут разговоры о переходе на китайскую платёжную систему UnionPay или японскую JCB. Госдума потребовала компенсаций от Visa и MasterCard. 27 марта 2014 года Президент Российской Федерации Владимир Путин

одобрил создание национальной платёжной системы в России. По прогнозам агентства Morgan Stanley при полном прекращении операций в России упущенные доходы Visa и MasterCard составят 350-470 и 160 миллионов долларов в год, соответственно [12].

Макроэкономический эффект от санкций для российской экономики пока трудно определить – покажет время. По мнению известного российского экономиста Сергея Гуриева, санкции – «это не катастрофическое развитие событий, но достаточно существенный удар по российской экономике». В долгосрочной перспективе, по оценкам экспертов, наиболее негативные последствия для России будут иметь ограничения, накладываемые на экспорт в Россию высоких технологий и доступ российских банков к дешёвым кредитным ресурсам.

Вместе с тем не бывает худа без добра. По нашему мнению, которое полностью совпадает с оценкой ситуации ряда ведущих российских экспертов, санкции Запада способны стать стимулом для развития российской экономики, прежде всего для аграрного сектора. Также санкции Запада могут переориентировать Россию на рынки Азии и Латинской Америки.

Применительно к теме нашего монографического исследования, следует однозначно подчеркнуть, что в связи с введенными санкциями поток иностранных инвестиций в Россию будет постепенно иссякать. Иностранные инвесторы, даже если они не согласны с политикой санкций в отношении нашей страны, не пойдут на конфронтацию со своими органами власти. Поэтому России придется рассчитывать больше на собственные источники. В этой связи министр экономического развития РФ Алексей Улюкаев 28 июня 2014 г. заявил, что введение секторальных санкций приведёт к серьезному снижению уровня российской экономики: темпы экономического роста РФ «уйдут серьёзно в отрицательную плоскость», темпы инвестиций станут «ещё более отрицательными». Вместе с тем министр заявил, что такое развитие событий «в целом не является драматическим» и экономика РФ его выдержит [13].

Таким образом, секторальные санкции Запада негативно отразятся поступлении иностранных инвестиций в нашу страну и как следствие, на экономическом росте, модернизации ее отраслей и в целом социально-экономическом развитии России.

Нельзя не отметить, что Россия вполне адекватно реагировала на введение против нее всевозможных санкций. Так, в ответ на санкционные меры против ряда российских официальных лиц и депутатов Федерального Собрания МИД РФ 20 марта опубликовал

список санкций в отношении официальных лиц и членов Конгресса США, куда вошли девять человек, которым запрещён въезд на территорию Российской Федерации. В ответ на санкции Канады 24 марта Министерство иностранных дел Российской Федерации опубликовало список 13 канадских граждан (чиновников, парламентариев и общественных деятелей), которым запрещается въезд в нашу страну. 28 марта МИД РФ объявил, что санкционные списки против граждан стран ЕС, США и Канады расширены по «зеркальному» принципу.

Государственный Совет Республики Крым, ставшей после референдума субъектом Российской Федерации, 27 марта 2014 г. опубликовал на официальном сайте список лиц, пребывание которых считается нежелательным в Республике Крым. В список вошли 320 человек, среди которых ведущие украинские политики, депутаты Верховной Рады Украины, которые голосовали за досрочное прекращение полномочий Верховного Совета Крыма, и государственные деятели от различных партий.

26 июля глава Чеченской Республики Рамзан Кадыров ввёл санкции против президента США Барака Обамы, председателя Еврокомиссии Жозе Мануэля Баррозу, председателя Евросовета Хермана Ван Ромпёя, верховного представителя ЕС по иностранным делам и политике безопасности Кэтрин Эштон и председателя Европарламента Мартина Шульца. С 27 июля им запрещён въезд в Чечню, а их банковские счета и «любые активы» будут заморожены.

В ответ на прекращение поставок оружия и военной техники из Украины в Россию президент России В.В. Путин заверил, что Россия найдёт, чем заменить украинские поставки ОПК, и что «сомнений в том, что российская оборонка способна это компенсировать, нет». 10 апреля Владимир Путин провёл совещание с руководством предприятий ОПК и профильных ведомств.

17 июля, в день введения администрацией США нового пакета санкций, Министерством иностранных дел России опубликовано заявление, что Вашингтон «цинично старается отвести от себя ответственность и грубо извращает факты» и «фактически подстрекает к кровопролитию». Дипломаты восприняли действия по введению санкций как попытки США возложить на Россию ответственность за гражданскую войну с многочисленными жертвами в соседней стране. Заместитель министра иностранных дел Сергей Рябков заявил, что санкции нелегитимны, введены «под надуманным и ложным

предлогом» и что они не принесут ничего, кроме осложнения российско-американских отношений.

В качестве выводов следует отметить следующее.

Во-первых, экономические санкции, введенные странами Запада во главе с США способны значительно замедлить рост российской экономики. По прогнозам ведущих экономических аналитиков Россию в 2015 году может ожидать стагнация и рецессия, а также рост цен и инфляция, что отрицательно скажется на уровне жизни россиян.

Во-вторых, ответные меры, предпринятые руководством нашей страны, способны нанести ощутимый урон не только западным экономикам, но и внести осложнения для отечественных предпринимателей.

В-третьих, кроме отрицательных последствий от введенных санкций, можно надеяться, что они станут дополнительным стимулом для модернизации экономики России, перевод ее развития с сырьевого на индустриальный путь. И работа эта началась с реализации указаний президента о необходимости импортозамещения, как в промышленности, так и в сельском хозяйстве.

В-четвертых, сокращение иностранных инвестиций в российскую экономику вынуждает российское правительство принимать давно назревшие меры, в том числе более эффективно использовать внутренние источники я роста отечественной экономики. Так, глава правительства России Д.А. Медведев на заседании кабинета министров в июле 2014 г. заявил, что Россия вынуждена перестраивать экономические модели развития в связи с санкциями и в большей степени использовать внутренние источники роста, включая и финансовые ресурсы. Премьер-министр РФ подчеркнул, что из-за санкций сложились «не самые лучшие условия» для внешних заимствований, ситуация также «не способствует» притоку иностранных инвестиций» [14].

Список литературы:

1. О выступлении Д.Медведева на XIII Международном инвестиционном форуме «Сочи-2014». [Электронный ресурс]. Сайт «Pravo rf.org». Код доступа: <http://pravorf.org/index.php/news/1311-o-vystuplenii-dmedvedeva-na-xiiimezhduna-rodnom-investicziennom-forume-lsochi-2014r> (Дата обращения – 27.09. 2014 г.).
2. США ввели новые санкции против России: в списке помощник Путина, «Роснефть» и ряд крупных компаний // Главред. 2014. 17 июля.

3. НАТО прекращает сотрудничество с Россией, сообщил генсек альянса во время визита на Украину // NEWSru.com. 2014. 7 августа.
4. Евросоюз обнародовал фамилии россиян, внесенных в новый чёрный список [Электронный ресурс] // Сайт NEWSru. 2014. 29 апреля.
5. Материал из Википедии – свободной энциклопедии [Электронный ресурс]. Код доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D1%86> (Дата обращения – 15 сентября 2014 г.)
6. Франция приостанавливает военное сотрудничество с РФ // Укринформ. 2014. 22 марта.
7. Париж может отказаться поставлять вертолетоносцы «Мистраль» российским ВМФ. Сайт «Русская планета» [Электронный ресурс]. Код доступа: <http://rusplt.ru/world/Mistral-8723.html> (Дата обращения – 18 сентября 2014 г.).
8. Канада отказалась от участия в рабочих встречах Арктического совета // Коммерсантъ. 2014. 16 апреля.
9. Крым отключили от ветра и солнца // Коммерсантъ. 2014. 16 мая.
10. ЕС потратит 0,4 млрд евро на последствия от санкций. Сайт «Вести Экономика» [Электронный ресурс]. Код доступа: <http://www.vestifinance.ru/articles/45687> (Дата обращения – 18 сентября 2014 г.).
11. Сечин попросил у государства 1,5 трлн руб. из-за санкций США. Сайт РБК [Электронный ресурс]. Код доступа: <http://top.rbc.ru/economics/14/08/2014/942760.shtml> (Дата обращения – 18 сентября 2014 г.).
12. Сможет ли Россия отказаться от банковских карт Visa и MasterCard? // Аргументы и факты. 2014. 24 марта.
13. Минэкономразвития РФ опасается негативного влияния западных санкций [Электронный ресурс]. Код доступа: www.dw.de/минэкономразвития-рф-опасается-негативного-влияния-западных-санкций/a-17743705 (Дата обращения – 18.09.2014 г.).
14. Медведев: РФ вынуждена переходить на импортозамещение из-за санкций. Сайт РИАновости [Электронный ресурс]. Код доступа: <http://ria.ru/economy/20140717/1016354704.html> (Дата обращения – 18.09.2014 г.).

ТЕНДЕНЦИИ И ДИНАМИКА ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ РОССИИ

Глаголев С.Н., д-р экон. наук, проф.,

Моисеев В.В., д-р истор. наук, проф.,

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Под иностранными инвестициями в экономику России принято понимать все виды вложения капитала иностранными инвесторами, а также зарубежными филиалами российских юридических лиц в объекты предпринимательской деятельности на территории России в целях получения дохода. Инвестиции делятся на прямые, портфельные и прочие. Прямые инвестиции – инвестиции, сделанные юридическими и физическими лицами, полностью владеющими организацией или контролирующими не менее 10% акций или уставного (складочного) капитала организации.

Взносы в капитал – часть капитала, которая определяется как сумма уставного (складочного) капитала, добавочного капитала, резервного фонда и других видов собственных средств организаций, фактически внесенная зарубежными совладельцами организации (для инвестирующих за рубеж – часть капитала, фактически внесенная российскими совладельцами зарубежной организации); покупка (продажа) акций и паев, составляющих не менее 10% уставного (складочного) капитала организации; реинvestированный доход.

Лизинг (финансовая) аренда – осуществление на территории Российской Федерации иностранным инвестором как арендодателем лизинга (финансовой аренды) оборудования, указанного в разделах XVI и XVII Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности содружества независимых государств (ТН ВЭД СНГ), таможенной стоимостью не менее 1 млн. рублей. Лизинг (финансовая аренда) - совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга, в том числе приобретением предмета лизинга.

Прочие прямые инвестиции – оборудование, переданное прямым инвестором организации (помимо взносов в уставный (складочный) капитал и т.п.); объекты капитального строительства и недвижимость за рубежом, принадлежащие резидентам, например, газопроводы, нефтепроводы, земли, здания, сооружения.

Портфельные инвестиции – покупка акций, паев, облигаций, векселей и других долговых ценных бумаг. Они составляют менее 10% в уставном (складочном) капитале организации.

Инвестиции, не подпадающие под определение прямых и портфельных, указываются как прочие.

Накопленный организацией иностранный капитал – общий объем иностранных инвестиций, полученных (или произведенных) с начала вложения с учетом погашения (выбытия), а также переоценки и прочих изменений активов и обязательств.

Статистика свидетельствует: поступление иностранных инвестиций устойчиво увеличивалось с 2000г. по 2003 год. Так, если в 2000г. их прирост за год составил 14,6%, то уже в 2003г. – 50,1%. Однако в 2004г. было отмечено снижение активности иностранных инвесторов и в целом за год поступление иностранного капитала возросло на 36,4%. Тенденция снижения поступления иностранного капитала продолжалась и в 2005 году. В целом за 2005г. поступивший иностранный капитал увеличился на 32,4% [1].

Накопленный иностранный капитал в экономике России в конце 2005г. составил 111,8 млрд. долларов США, что на 36,4% больше, чем в конце предыдущего года (в 2004г. прирост за год составил 43,8%). Наибольший удельный вес в накопленном иностранном капитале приходился на прочие инвестиции, осуществляемые на возвратной основе (кредиты международных финансовых организаций, торговые кредиты и прочие) – 53,8% (на конец 2004г. – 54,0%), доля прямых инвестиций составила 44,5% (44,1%), портфельных инвестиций – 1,7% (1,9%).

Объем накопленных прямых иностранных инвестиций в экономике России на конец 2005 г. составил 49,8 млрд. долларов США (прирост за год – 13,6 млрд. долларов США). Наибольший объем накопленных прямых инвестиций приходился на Нидерланды – 16,1 млрд. долларов США (прирост за год – 83,1%) и Кипр – 13,9 млрд. долларов США (прирост за год - 37,9%), что обусловлено ростом накопленных взносов в капитал из этих стран в 2005г. по сравнению с 2004г. соответственно на 3,8 млрд.долларов США, или на 43,1% и на 7,2 млрд.долларов США, или в 1,9 раза.

Наибольший объем накопленного на конец 2005г. иностранного капитала приходился на оптовую и розничную торговлю; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования (25,4% от общего объема накопленного капитала), добычу полезных ископаемых (19,4%), металлургическое производство

(9,1%), производство кокса и нефтепродуктов (8,6%), деятельность по операциям с недвижимым имуществом, аренде и предоставлению услуг (7,4%), связь (5,8%), финансовую деятельность (5,0%), производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака (4,3%).

Структура иностранного капитала, поступившего в Россию, изменилась незначительно. Так, при росте доли прямых инвестиций с 23,3% в 2004г. до 24,4% в 2005г. (в основном, за счет увеличения доли взносов в капитал с 18,0% до 19,3%), доля прочих инвестиций снизилась с 75,9% до 74,8%, доля портфельных не изменилась и составила 0,8%.

Прямые инвестиции в 2005г. выросли по сравнению с предыдущим годом на 38,8% (в 2004г. – на 38,9%). Взносы в капитал организаций в 2005г. по сравнению с 2004г. возросли с 7307 млн. до 10360 млн. долларов США, или на 41,8%, кредиты, полученные от зарубежных совладельцев организаций, возросли на 27,7% (с 1695 млн. в 2004г. до 2165 млн. долларов США в 2005г.) [1].

Наибольшее увеличение объемов прямых иностранных инвестиций в 2005г. по сравнению с 2004г. отмечено в организациях, осуществляющих деятельность в производстве кокса и нефтепродуктов – на 3,6 млрд. долларов США (в 697 раз), по операциям с недвижимым имуществом, аренде и предоставлению услуг – на 280 млн. долларов США (на 43,1%), финансовой деятельности – на 232 млн. долларов США (на 65,2%), в производстве пищевых продуктов, включая напитки, и табака – на 214 млн. долларов США (на 63,8%), что вызвано ростом объемов прямых инвестиций из стран – наиболее крупных инвесторов.

Так, объемы прямых инвестиций в организации, осуществляющие деятельность в производстве кокса и нефтепродуктов, из Нидерландов в 2005г. составили 2,9 млрд. долларов США (в 2004г. поступление этого вида инвестиций из данной страны не осуществлялось); по операциям с недвижимым имуществом, аренде и предоставлению услуг – увеличились из Франции на 72 млн. долларов США (в 4,1 раза), Швейцарии – на 30 млн. долларов США (в 36,5 раза), Нидерландов – на 37 млн. долларов США (в 6,0 раза); в финансовой деятельности – из Франции на 95 млн. долларов США (в 989 раз), из Швеции поступило 70 млн. долларов США (в 2004г. инвестиции в указанный вид деятельности не поступали); в производстве пищевых продуктов, включая напитки, и табака – из Австрии на 111 млн. долларов США (в 9,0 раза), Великобритании – на 84 млн. долларов США (в 6,2 раза), Франции – на 60 млн. долларов США (в 23,0 раза) [1].

Государства-участники СНГ вложили в 2005г. в экономику России 1,7 млрд. долларов США инвестиций (3,1% иностранных инвестиций в российскую экономику), что на 51,8% больше по сравнению с 2004 годом. Наибольшие вложения осуществили Казахстан – 733 млн. долларов США (рост на 66,9% по сравнению с 2004г.), Беларусь – 447 млн. долларов США (рост на 53,0%), Украина – 233 млн. долларов США (рост на 65,4%).

В общем объеме инвестиций из государств-участников СНГ наибольшая доля приходилась на обрабатывающие производства – 64,5% (1,1 млрд. долларов США), оптовую и розничную торговлю, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования – 22,8% (380 млн. долларов США), что составило соответственно 6,0% и 1,9% от общего объема поступивших в 2005г. в эти виды экономической деятельности инвестиций из-за рубежа.

Инвестиции из Беларуси были направлены, в основном, в Москву (48,1% от общего объема инвестиций, поступивших из страны) и Омскую область (40,8%); из Казахстана – в Омскую (38,1%) и Свердловскую области (14,6%); из Украины – в Челябинскую область (54,2%).

Спустя пять лет иностранные инвестиции в России значительно возросли. Общий объем накопленных иностранных инвестиций в экономике России на конец 2010г. составил 300,1 млрд. долларов США, что на 11,9% больше, чем на конец предыдущего года (в 2009г. прирост за год составил 1,4%). Наибольший удельный вес в накопленном иностранном капитале приходился на прочие инвестиции, осуществляемые на возвратной основе – 58,3% (на конец 2009г. – 55,5%), доля прямых инвестиций составила 38,7% (40,7%), портфельных инвестиций – 3,0% (3,8%).

Наибольшая доля накопленных иностранных инвестиций в общем их объеме на конец 2010г. приходилась на оптовую и розничную торговлю; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования (17,5%), добычу полезных ископаемых (16,7%), деятельность по операциям с недвижимым имуществом, аренде и предоставлению услуг (10,5%), металлургическое производство и производство готовых металлических изделий (11,8%); наименьшая доля – на издательскую и полиграфическую деятельность, тиражирование записанных носителей информации (0,1%), текстильное и швейное производство (0,1%), здравоохранение и предоставление социальных услуг (0,06%), рыболовство и рыбоводство (0,04%),

производство кожи, изделий из кожи и производство обуви (0,01%), образование (0,001%).

Среди субъектов Российской Федерации наибольшая доля накопленных иностранных инвестиций на конец 2010г. приходилась на Москву (42,6%), Сахалинскую область (11,1%), Липецкую область (7,2%), Московскую область (6,6%), Санкт-Петербург (5,3%); наименьшая доля – на Карачаево-Черкесскую Республику (0,0%), Республику Калмыкия (0,002%), Республику Алтай (0,002%), Кабардино-Балкарскую Республику (0,003%), Магаданскую область (0,004%), Республику Бурятия (0,005%), Еврейскую автономную область (0,01%), Чукотский автономный округ (0,02%).

Объем **накопленных прямых** иностранных инвестиций в экономике России на конец 2010г. составил 116,2 млрд. долларов США (рост за год на 6,6%, или на 7,2 млрд. долларов США). Наибольший объем накопленных прямых инвестиций приходился на Кипр – 44,7 млрд. долларов США (рост за год на 33,4%, или на 11,2 млрд. долларов США) и Нидерланды – 22,4 млрд.долларов США (снижение за год на 22,9%, или на 6,7 млрд.долларов США).

В 2010г. в экономику России **поступило 114,7 млрд. долларов США иностранных инвестиций**, что на 40,1% больше, чем в 2009 году. В 2010г. отмечен рост поступления иностранных инвестиций в экономику России. В 2006г. объем поступления иностранных инвестиций за год увеличился на 2,7% и составил 55,1 млрд. долларов США, в 2007г. – в 2,2 раза (120,9 млрд. долларов США), а в 2008г. он снизился на 14,2% (103,8 млрд. долларов США), в 2009г. – на 21,0% (81,9 млрд. долларов США).

Объем **погашенных (изъятых)** инвестиций, поступивших ранее в Россию из-за рубежа, составил в 2010г. 120,8 млрд. долларов, или на 57,6% больше, чем в 2009 г. [2].

Структура иностранного капитала, поступившего в Россию, за 2010г. изменилась. При снижении доли прямых инвестиций с 19,4% в 2009г. до 12,1% в 2010г. (в основном, за счет снижения доли взносов в капитал – с 9,8% до 6,7%) и доли портфельных инвестиций – с 1,1% до 0,9%, отмечен рост доли прочих инвестиций – с 79,5% до 87,0% соответственно (в основном, за счет роста доли кредитов на срок до 180 дней - с 8,1% до 36,0%).

В 2010г. по сравнению с предыдущим годом поступление **прямых инвестиции** снизилось на 13,2% (в 2009г. по сравнению с 2008г. – снижение на 41,1%), что вызвано снижением объемов прямых иностранных инвестиций из основных стран-инвесторов: из Виргинских

(Британских) островов – на 395 млн. долларов США (на 56,3%), Финляндии – на 286 млн. долларов США (на 42,4%), Кипра – на 253 млн. долларов США (на 6,8%), Швейцарии на 231 млн. долларов США (на 68,2%), Китая – на 180 млн. долларов США (на 59,8%).

Наибольшее снижение объемов прямых иностранных инвестиций в 2010 г. по сравнению с 2009 г. отмечено в организациях, осуществляющих оптовую и розничную торговлю; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования – на 1,6 млрд. долларов США (на 45,6%), в добыче топливно-энергетических полезных ископаемых – на 1,0 млрд. долларов США (на 37,3%), в строительстве – на 318 млн. долларов США (на 42,7%). Значительный рост прямых инвестиций наблюдался в производстве транспортных средств и оборудования – на 468 млн. долларов США (в 2,0 раза), машин и оборудования – на 268 млн. долларов США (на 60%), производстве пищевых продуктов, включая напитки, и табака – на 228 млн. долларов США (на 61,1%).

Портфельные инвестиции в 2010 г. возросли по сравнению с 2009 г. на 21,9% (в 2009 г. по сравнению с 2008 г. было отмечено снижение на 37,7%). Структура портфельных инвестиций изменилась. При снижении доли акций и паев в общем объеме портфельных инвестиций с 42,9% в 2009 г. до 32,0% в 2010 г., доля долговых ценных бумаг возросла соответственно с 56,2% до 63,2% [2].

Иностранные портфельные инвестиции поступали, в основном, в акции и паи организаций по производству и распределению электроэнергии, газа и воды – 50,2% от общего объема данного вида поступления, организаций связи – 29,5%; в долговые ценные бумаги организаций строительства – 50,3% от общего объема данного вида поступления, организаций, осуществляющих деятельность в металлургическом производстве и производстве готовых металлических изделий – 18,6%.

Портфельные инвестиции в 2010 г. поступили, в основном, из Виргинских (Британских) островов – 49,5% их общего объема поступления и Кипра – 29,0%.

Прочие иностранные инвестиции возросли в 2010 г. по сравнению с предыдущим годом на 53,3% (в 2009 г. по сравнению с 2008г. отмечено снижение на 13,5%). В структуре прочих инвестиций произошли некоторые изменения. При снижении доли торговых кредитов в общем объеме прочих инвестиций с 21,4% в 2009 г. до 17,6% в 2010г., доля прочих кредитов возросла соответственно – с 78,0% до 79,3%.

Объемы прочих кредитов увеличились за 2010г. на 55,7%, из них кредиты на срок свыше 180 дней – в 6,2 раза. Прочие кредиты поступили, в основном, из Соединенного королевства (Великобритании) – 38,2 млрд. долларов США, или 48,3% от их общего объема.

Государства-участники СНГ вложили в 2010г. в экономику России 4,7 млрд. долларов США инвестиций (4,1% иностранных инвестиций в российскую экономику), что на 49,0% больше по сравнению с 2009 годом.

В общем объеме инвестиций из государств-участников СНГ наибольшая доля приходилась на добычу полезных ископаемых – 32,6% (1,5 млрд. долларов США).

На конец 2010г. в экономике России **накоплены инвестиции из 156 стран мира**. На долю стран-основных инвесторов (Кипр, Нидерланды, Люксембург, Китай, Германия, Соединенное Королевство (Великобритания), Ирландия, Франция) приходилось 78,9% общего объема накопленных иностранных инвестиций, 73,1% общего объема накопленных прямых иностранных инвестиций [2]. Бытует мнение, что иностранные инвестиции из Кипра и большинства офшорных зон представляют собой не что иное, как возвращение в России выведенных ранее финансов. Авторы склонны разделять эту точку зрения по той причине, что большинство инвесторов (частных лиц и компаний) из указанных мест – выходцы из России. Да и характер инвестиций показывает, что на Кипре сосредоточены управленческие компании тех производств, которые работают в Российской Федерации.

В последующие два года – 2011-2012 гг. – объем иностранных инвестиций заметно сократился. Так, в 2012 г. в экономику России поступило 154,6 млрд долларов иностранных инвестиций – на 18,9% меньше, чем в 2011г., сообщает Федеральная служба государственной статистики (Росстат). При этом приток прямых иностранных инвестиций в экономику России в 2012г. вырос по сравнению с 2011г. на 1,4% и составил 18,666 млрд. долл. В общем объеме иностранных инвестиций за 2012г. на прямые иностранные инвестиции пришлось 12,1% от общего объема, что на 2,4 процентного пункта (п.п.) выше аналогичного показателя за 2011г.

Наибольший удельный вес в объеме поступивших иностранных инвестиций в 2012г. пришелся на прочие инвестиции (134,088 млрд. долл., или 78,2% от общего объема), наименьший – на портфельные инвестиции (1,816 млрд. долл., или 1,2%).

Объем погашенных инвестиций, поступивших в Россию из-за рубежа, составил 136,6 млрд. долл. – на 17,3% меньше, чем в 2011г. По

состоянию на конец 2012г. накопленный иностранный капитал в экономике России составил 362,4 млрд. долл., что на 4,4% больше по сравнению с предыдущим годом. Наибольший удельный вес в накопленном иностранном капитале приходился на прочие инвестиции, осуществляемые на возвратной основе – 60,1% (на конец 2011г. – 57,1%), доля прямых инвестиций составила 37,5% (40,1%), портфельных – 2,4% (2,8%) [3].

По данным Росстата, в январе-сентябре 2012г. приток иностранных инвестиций в экономику России сократился на 14,4% – до 114,5 млрд долл. по сравнению с аналогичным периодом 2011г. Из общего объема иностранных инвестиций за 9 месяцев 2012г. 10,7% пришлось на прямые иностранные инвестиции (12,3 млрд. долл.), что на 4,6% больше показателя за январь-сентябрь 2011г. [3].

Таким образом, статистика показывает, что в последние несколько лет объем иностранных инвестиций в экономику России неуклонно снижается. Задача органов власти и государственного управления состоит в том, чтобы переломить эту негативную тенденцию. В первую очередь следует обуздать растущую коррупцию.

В первом квартале 2014 испуганные инвесторы вывели из России \$70 млрд. долл. – больше, чем за весь 2013 год, в результате чего экономический рост России замедлился до 0,8 %, что заметно ниже существовавших прогнозов.

Председатель Правительства Российской Федерации Д. А. Медведев, выступая с речью на пленарном заседании XIII Международного инвестиционного форума 19 сентября 2014 г., довольно обстоятельно изложил суть экономических санкций Запада и отметил, к каким негативным последствиям они привели и еще могут привести. Глава правительства отметил, в частности, что введение санкций против нашей страны, охлаждение отношений с западными партнёрами, усиление экономического давления на Россию – все эти события вынуждают нас принимать ответные адекватные меры, перестраивать государственную политику. «Только неделю назад очередной пакет соответствующих санкций был «презентован» нашими партнёрами, – отметил Д.А. Медведев, – причём в отсутствие какой бы то ни было привязки к реальным событиям, скорее в противоречие с этими событиями, потому что на Украине хоть какой-то хрупкий процесс мирного урегулирования начался, а санкционное давление продолжается» [4].

Глава правительства напомнил участникам форума о том, что против нашей страны Запад не в первый раз предпринимает разного

рода санкции. Еще в ту пору, когда Россия входила в состав СССР, она ощущала на себе политическое и экономическое давление. Так, в 1925 г. страны Запада, включая и Соединённые Штаты, перестали принимать золото в качестве оплаты за оборудование, в 1932 году был введён полный запрет импорта из Советского Союза, а в 1949 г. координационный комитет по экспортному контролю ввел дискриминационные списки по ограничению экспорта в нашу страну товаров и технологий, чтобы претворить в жизнь пресловутую стратегию «контролируемого технологического отставания». В 1974 году в США была принята Джексона – Вэника, которая препятствовала нормальным торговым отношениям между нашими странами, а в 1981 г. Соединённые Штаты объявили о прекращении поставок материалов для строительства газопровода Уренгой – Помары – Ужгород, который всё равно был построен. В 1998 году Соединённые Штаты ввели ограничения против российских научных учреждений, которые подозревались – причём, подчеркну, только подозревались – в сотрудничестве с Ираном. Были и другие, более мелкие экономические санкции, с помощью которых надеялись остановить развитие нашей страны.

История наглядно продемонстрировала, что все попытки подобного давления на Россию всегда оказывались безрезультатными. «Очевидно, что с нашей страной, как и с другими странами, нельзя говорить с позиции экономического шантажа, – сделал вывод премьер Дмитрий Медведев. – Мы самая большая по площади страна, ядерная держава, у нас живёт почти 150 млн. человек, территория с огромными природными запасами, крупный рынок товаров, услуг, инвестиций...» [4]. Поэтому и на этот раз странам Запада не придется рассчитывать на успех всевозможных санкций и давлений на нашу державу. Но ситуация такова, что от экономических санкций наша страна несет убытки. Эти санкции – палка о двух концах, которая ударяет не только по нашей стране, но и по тем странам, которые эти санкции вводят. «Какие санкции будут введены, оценить их убытки довольно сложно, как и Западу предугадать, чем мы будем отвечать на такого рода действия. И самое главное – никто не сможет спрогнозировать, как на глобальной экономике в долгосрочной перспективе скажутся санкции, которые введены в отношении России, – заметил премьер Д.А.Медведев в своем выступлении на Международном инвестиционном форуме. – Наша экономика всё-таки шестая по размеру, по паритету» [4].

России не выгодна конфронтация со странами Евросоюза, потому что более 60% российских зарубежных инвестиций (около 100 млрд.

долларов) приходится именно на Евросоюз, в свою очередь европейские компании являются ведущими инвесторами в российскую экономику, объём их вложений достигает почти 300 млрд. долларов. Однако около 90% всех иностранных инвестиций приходится не на производственный сектор, а на финансовый капитал (а точнее, на торговые и прочие кредиты). Большая часть этих денег представляет собой краткосрочные займы российским предприятиям сроком до 6 месяцев. С этой точки зрения в России сложилась парадоксальная ситуация – отечественный производитель вынужден брать кредиты на развитие своего бизнеса под высокие проценты на Западе. И в то же время часть доходов от нефтегазового экспорта наше правительство размещает под 1,5%-2% в американских облигациях. Получается, что мы одновременно привлекаем иностранных инвесторов, тратя на это серьезные суммы, и тут же толкаем в «кредитное ярмо» своих же производителей, не давая им кредиты по льготным ставкам.

В условиях экономических санкций Запада активизировалось торгово-экономическое и инвестиционное сотрудничество России с азиатскими странами – и с такими гигантами, как Китай, Индия, Япония, и с государствами с меньшими объёмами экономики. 1 сентября 2014 г. началось строительство газопровода «Сила Сибири», после завершения которого Россия сможет значительно увеличить объёмы поставки природного газа на рынки Азиатско-Тихоокеанского региона. Наша новая стратегия в Азии – это не бессмысленная «месть Европе», как её предпочитают называть некоторые политологи на Западе, это вполне естественный ход развития событий и продуманный ответ России на изменившиеся внешнеэкономические условия.

Список литературы:

1. Статистический бюллетень № 4. (175). М.: Федеральная служба государственной статистики. 2011. Иностранные инвестиции в 2005 году. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1136971099875 (Дата обращения – 18.09.2014 г.).
2. Статистический бюллетень № 4. (175). М.: Федеральная служба государственной статистики. 2011. Иностранные инвестиции в 2010 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1136971099875 (дата обращения – 02.02.2014 г.).

3. Иностранные инвестиции в экономику России сократились за год на 19% // Сайт РБК. Весь мир. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://top.rbc.ru/economics/27/02/2013/847187.shtml>. (Дата обращения - 18.09.2014 г.).
4. Стенограмма выступления Председателя Правительства Российской Федерации Д.А. Медведева на пленарном заседании XIII Международного инвестиционного форума на тему «Россия между Европой и Азией: новая региональная политика в современных условиях» // Сайт Председателя Правительства Российской Федерации Дмитрия Анатольевича Медведева. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://government.ru/news/14835/> (Дата обращения – 19 сентября 2014 г.).

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К КЛАССИФИКАЦИИ МЕЖДУНАРОДНОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА

Гоз И.Г., канд. экон. наук, доц.

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Существует неоднозначный подход к формированию структуры международного финансового рынка, что позволяет экспертам давать свою интерпретацию классификации финансового рынка. Понятие финансового рынка является обобщенным. В действительности финансовый рынок состоит из нескольких отдельных самостоятельных сегментов, которые существенно различаются между собой. Эти различия позволяют в отдельных случаях говорить о финансовом рынке как о совокупности отдельных рынков. Существуют различные сегменты финансового рынка, которые классифицируются по видам обращающихся финансовых активов, инструментов и услуг, по формам организации процедур купли-продажи, по условиям реализации сделок и по другим признакам. При всем различии отдельных сегментов финансового рынка их объединяет объект совершаемых операций – свободные денежные средства.

Наиболее значимым является разделение финансового рынка на отдельные сегменты по видам инструментов и услуг. С этой точки зрения А.М. Ковалева [1, с. 126-137] подразделяет финансовый рынок на рынок кредитов, рынок ценных бумаг, рынок валюты и рынок золота (рынок драгоценных металлов). По периоду обращения финансовых инструментов автор выделяет рынок денег и рынок капитала. Причем Ковалева А.М. отмечает, что, сопоставляя классификацию финансовых рынков по видам финансовых инструментов и срокам их обращения необходимо знать, что все названные виды рынков: кредитный, фондовый, валютный и рынок золота – одновременно являются составными частями как рынка денег, так и рынка капиталов. Л.В. Перекрестова и М.В. Романовский [3, с. 287-289] выделяют те же виды финансового рынка, что и А.М. Ковалева. Разница состоит лишь в том, что в интерпретации Л.В. Перекрестовой кредитный рынок в классификации назван денежно-кредитным [3, с. 47].

Единственные звенья финансового рынка, наличие которых в классификации не подлежит сомнению – это валютный рынок и рынок золота, их в структуре финансового рынка выделяют и В.В. Ковалев, и Л.В. Перекрестова, и А.М. Ковалева, и многие другие авторы. Тем не

менее, в настоящее время вопрос о структуре финансового рынка до сих пор остается дискуссионным. Различные авторы включают в классификацию четыре и более частей:

1. Рынок ценных бумаг – представляет собой рынок, на котором обращаются различные виды фондовых инструментов, подавляющая часть которых – ценные бумаги, выпускаемые в обращение акционерными обществами, предприятиями, банками, государственными учреждениями, различными финансовыми организациями. Рынок ценных бумаг в свою очередь подразделяется на:

- первичный – рынок, на котором продаются впервые выпущенные ценные бумаги. Назначение первичных рынков состоит в привлечении дополнительных финансовых ресурсов;

- вторичный – рынок, на котором обращаются ранее выпущенные ценные бумаги, то есть речь идет об их перепродаже. Вторичные рынки ценных бумаг предназначены не для привлечения дополнительных финансовых ресурсов, а для перераспределения уже имеющихся в соответствии потребностями участников рынка.

В зависимости от форм организации совершения сделок с ценными бумагами рынок ценных бумаг подразделяется на:

- биржевой рынок ценных бумаг – является сферой обращения ценных бумаг на специально созданных фондовых биржах (институт для организованной продажи и перепродажи выпущенных финансовых инструментов);

- внебиржевой рынок ценных бумаг – представляет собой рынок, на котором официально установлены правила торговли, порядок проведения сделок и используется определенная технология торговли. В мире все более решительно заявляют о себе новые формы организации внебиржевого оборота с использованием компьютерной техники и электронных каналов связи.

2. Денежно-кредитный рынок – это рынок, на котором объектом купли-продажи являются временно-свободные денежные средства, предоставляемые займы на условиях возвратности, срочности, платности. Особенностью этого рынка является то, что это однородный рынок, так как товар имеет только денежную форму.

3. Валютный рынок – это такой рынок, на котором товаром являются объекты, имеющие валютную ценность. К валютным ценностям относятся: иностранная валюта (денежные знаки и средства на счетах в денежных единицах иностранного государства, международных или расчетных денежных единицах); ценные бумаги,

фондовые ценности и другие долговые обязательства, выраженные в иностранной валюте; драгоценные металлы.

4. Рынок межбанковских кредитов – рынок, где временно свободные денежные ресурсы кредитных учреждений привлекаются и размещаются банками между собой, преимущественно в форме межбанковских депозитов на короткие сроки. Межбанковские кредиты предоставляются в форме продажи излишка средств коммерческого банка на резервном счете в центральном банке сверх определенной законом величины обязательных резервов и в форме сделок «РЕПО» (продажа ценных бумаг с условием обратного выкупа).

5. Рынок золота и драгоценных металлов – это рынок, на котором происходит купля-продажа драгоценных металлов (прежде всего золота), как с целью накопления и пополнения золотого запаса страны, так и для организации бизнеса и (или) промышленного потребления.

Включение того или иного звена финансового рынка авторами зависит в основном от того выполняется ли с помощью этого звена главная функциональная задача финансового рынка, которой является перераспределение временно свободных денежных средств.

По периоду обращения финансовых инструментов выделяют:

- рынок денежных средств;
- рынок капитала.

В практике развитых стран считается, что если срок обращения финансового инструмента составляет менее года, то это инструмент денежного рынка. Долгосрочные инструменты (свыше пяти лет) относятся к рынку капитала, то есть имеется «пограничная область» от одного года до пяти лет, когда говорят о среднесрочных инструментах и рынках.

Таким образом, граница между краткосрочными и долгосрочными финансовыми инструментами, равно как и граница между денежными рынками и рынком капитала, не всегда может быть четко проведена.

К рынку денежных средств относят рынок краткосрочных финансовых инструментов. Этот рынок обладает высокой ликвидностью, вложения в эти активы имеют невысокий уровень финансового риска; система ценообразования на них относительно проста [1, с. 126-137].

Е.Г. Чернова [4, с. 23-24] выделяет следующие виды денежных рынков:

1) дисконтные рынки – рынки, на которых продаются и покупаются векселя. Их значение заключается в обеспечении равномерного притока денег в экономику;

2) рынок межбанковских кредитов, на котором коммерческие банки кредитуют друг друга;

3) рынок евровалют – представляет собой часть денежного рынка, на котором осуществляется торговля краткосрочными финансовыми инструментами, номинированными в евровалютах;

4) рынок депозитных сертификатов. Депозитные сертификаты представляют собой свидетельства о крупных срочных вкладах в банках и являются ценной бумагой со сроком обращения не превышающим одного года.

На рынке капитала продаются и покупаются финансовые инструменты и услуги со сроком обращения свыше одного года. Финансовые активы, продающиеся на рынке капиталов, менее ликвидны, обладают более высоким риском и должны обеспечивать более высокий уровень доходности. Рынок капитала подразделяется на рынок ссудного капитала и рынок долевых ценных бумаг. Такое деление выражает характер отношений между покупателями товаров (финансовых инструментов), продаваемых на этом рынке, и эмитентами финансовых инструментов. Если в качестве финансового инструмента выступают долевые ценные бумаги, то эти отношения носят характер отношений собственности, в остальных случаях это кредитные отношения [1, с. 130-131].

Следует отметить, что это классическое деление финансовых рынков по срокам обращения финансовых инструментов является в современных условиях несколько условным, так как в настоящее время рыночные технологии и условия эмиссии предусматривают преобразование отдельных видов финансовых инструментов из краткосрочных в долгосрочные и наоборот.

На основе вышеизложенного, а также с учетом структуры рынка, предложенного Максимовой В.Ф. и др. [5, с. 6-12; 6], наиболее полная классификация мирового финансового рынка представлена на рисунке.



Рисунок 1 – Классификация международных финансовых рынков

Представленная выше классификация финансовых рынков позволяет увидеть картину в целом – все финансовые рынки являются частью единой системы, которая базируется на совокупном предложении временно свободных денежных средств. Процесс функционирования финансовых рынков сопровождается постоянным перетеканием капитала из одних секторов в другие, причем это происходит под воздействием рыночных факторов: доходности, риска, ликвидности и наличия развитой инфраструктуры.

Список литературы:

1. Ковалева А.М. Финансы: учебное пособие. М.: Финансы и статистика, 2009. 416 с.
2. Ковалев В.В. Финансы. М.: ТК Велби, Издательство Проспект, 2007. 634 с.
3. Перекрестова Л.В., Романенко Н.М., Сазонов С.В. Финансы и кредит. М.: Издательский центр «Академия», 2009. 288 с.
4. Чернова Е.Г. Финансы, деньги, кредит. М.: Издательство Проспект, 2007. 208 с.
5. Максимова В.Ф., Максимов К.В., Вершинина А.А. Международные финансовые рынки и международные финансовые институты: учебное пособие. М.: Московский государственный университет экономики статистики информатики, 2009. 175 с.
6. Особенности развития социально-экономических систем в условиях глобализации: коллективная монография / под науч. ред. С.В. Куприянова. Белгород: Изд-во БГТУ им. В.Г.Шухова, 2012. 194 с.
7. Стряжкова Е.А. Кластерная политика регионов России // Вестник БГТУ им.В.Г. Шухова. 2012. № 3. С. 113-118.

ОСОБЕННОСТИ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ ДЕЛОВОГО ПАРТНЕРСТВА

**Гостяева Ю.Ю., аспирант,
Щетинина Е.Д., д-р экон. наук, проф.**
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Как известно, управленческое решение (УР) – это результат конкретной управленческой деятельности менеджмента. Принятие решений является и целью и основой управления, достаточно сложным и творческим процессом в деятельности руководителя. Руководителям при принятии УР всегда необходимо учитывать среду, поскольку организация как открытая система зависит от внешнего мира в отношении поставок ресурсов, энергии, кадров, а также потребителей. Поскольку от руководства зависит выживание организации, менеджер обязан уметь выявлять существенные факторы в окружении, которые повлияют на его организацию. Одним из важных факторов влияния на предприятие является его деловая среда или деловое партнерство. Промышленные предприятия более других нуждаются в партнерстве по различным направлениям. Это связано с необходимостью модернизации производства, инновациях, обеспечении конкурентоспособности продукции по сравнению с более мощными и гибкими иностранными производителями. Деловое партнерство, по мнению ученых-экономистов, определяется как форма деловой активности, направленная на продуктивное взаимодействие с другими субъектами в процессе реализации деловых интересов участников в рамках их совместной экономической деятельности с целью принятия эффективных УР. Деловое партнерство характеризуется определенными признаками и может в той или иной степени включать разные типы взаимодействия (от сотрудничества до конкуренции). Важным при этом является то, что с точки зрения стратегии бизнеса, долгосрочных перспектив, партнеры мотивированы на сотрудничество друг с другом и/или взаимодействие. Партнеры находятся в отношениях взаимозависимости в процессе решения ряда деловых проблем и задач (например, поставщики определенных товаров, услуг для приведения в действие определенных УР предприятия-производителя конкретной продукции), но при этом осознают свою автономность и относительную независимость интересов и целей. Деловое партнерство не подразумевает изменение социально-экономического статуса партнеров

по отношению друг к другу или установления какой-либо властной иерархии, т.е. в случае делового партнерства, речь идет, прежде всего, о выстраивании «горизонтальных» отношений [1].

По нашему мнению, деловое партнерство правомерно рассматривать как особую форму деловой активности, направленной на взаимодействие с другими субъектами экономической деятельности. Одной из распространенных форм делового партнерства являются стратегические альянсы, которые в секторе услуг создаются гораздо чаще, чем в сфере производства. Главным условием стратегического альянса является сотрудничество между предприятиями с целью повышения конкурентоспособности участников. Стратегические альянсы могут иметь различные формы – от договора о сотрудничестве до совместного предприятия. Партнерство осуществляется путем согласования эффективных стратегических направлений деятельности, обмена представляющими взаимный интерес ресурсами (технологии, профессиональные навыки и др.) и информацией. Создание совместного предприятия на основе стратегического партнерства в развитии производства также позволяет привлечь необходимые финансовые средства для принятия эффективных УР. Как правило, в этом случае ожидаются инвестиции в виде оборудования для модернизации или создания нового производства и в виде финансовых средств для начала производства конкурентоспособной продукции. Развитие производства на основе стратегического партнерства в мировой практике является одной из наиболее эффективных инвестиционных схем. Такая схема предполагает поиск стратегического партнера (инвестора), помогающего обновить производство и обеспечить выпуск конкурентоспособной продукции. Немаловажными факторами являются гудвил (имидж) будущего партнера и возможности эффективной работы в данном сегменте рынка [2]. При принятии управленческих решений в сфере делового партнерства необходимо учитывать особенности партнерства на различных рынках, так как партнеры, так и формы отношений будут различаться для разных больших групп бизнеса. Кроме того, специфика делового партнерства у промышленных предприятий заключается в том, что партнеры охватывают весьма широкий спектр отношений – от изобретательства до потребления, включая поставщиков материалов и услуг, кредитные учреждения, страховые компании, перевозчиков и аудиторов, маркетологов и рекламистов, а также общественные организации [3]. По нашему мнению, в основу принятия управленческого решения, касающегося делового партнерства промышленного предприятия, может быть

положена систематизация моделей управления партнерскими отношениями (табл. 1).

Таблица 1 – Модели управления партнерскими отношениями

Название моделей	Примеры и авторы моделей	Характеристика моделей	Критерии управленческих решений
1. Модели анализа структуры делового партнерства	Модель «30R» (Гумессон, 1999г.); модель «10 видов взаимоотношений»; (Р. Морган, Ш. Хант, 2004г.); модель шести рынков (Кристофер, А. Пайн, 1991г.); S.C.O.P.E (А.Пайн, С. Холт, 2001г.)	Простота и удобство применения для описания и классификации партнеров. Модель шести рынков – надежный аналитический инструмент оценки роли каждой стороны в создании ценности. Модель «30R» охватывает широкий спектр отношений-реляций	Доля данного рынка в общем объеме сбыта
2. Модели ориентации предприятия на роль и развитие форм партнерства	Модели, предложенные Д. Фордом в соавторстве (1998г.), Ф. Уэбстером (1992г.), Б. Джексоном (1985г.), Ф. Двайером с соавторами (1987г.), А. Вальтером с соавторами (2001г.)	Рынок рассматривается как пространство, где представлен весь спектр обменов: от единичных транзакционных, до тесных долгосрочных взаимоотношений. Модели позволяют оценить потенциал партнеров в развитии долгосрочных взаимоотношений	Вид партнерских отношений; срок их поддержания
3. Модели, ориентированные на анализ факторов и условий, способствующих развитию делового партнерства	Модель «пяти фаз развития взаимоотношений» (Ф. Двайер с соавторами, 1987г.); модель Р. Моргана и Ш. Ханта (2004г.), основанная на анализе двух переменных: доверия и приверженности взаимоотношениям	Модели не являются универсальными, «привязаны» к конкретным ситуациям, компаниям, отраслям. Модели могут быть использованы для эмпирического исследования взаимоотношений только в определенной сфере или отрасли	Степень доверия; затраты на обеспечение партнерства
4. Модели формирования стратегии управления деловым	Модели (Д. Парватийяра, А. Шета, 2000-2005 гг.), соответствующие	Модели обеспечивают взаимную адаптацию системы управления компании и системы управления	Организационная эффективность партнерства; снижение

партнерством	основным этапам процесса управления взаимоотношениям и: формирование, управление и регулирование, оценка результатов, эволюция; модели, связанные с концепцией создания ценности (Уилсон, 1995г., Кристофер, А. Пайн, 2002г.)	взаимоотношениями с партнерами; позволяют создать организационную структуру управления взаимоотношениями, управлять информационными потоками и знаниями, портфелем взаимоотношений, формировать конкретные программы	транзакций
5. Модели эффективности управления деловым партнерством	Система сбалансированных показателей Нортон и Каплана; анализ ценности жизненного цикла потребителей; анализ маржи по отдельным группам клиентов; ABC-анализ	Модели позволяют провести количественную оценку эффективности управления, однако применимы либо к взаимоотношениям на потребительском рынке, либо к стандартизированным взаимоотношениям	Отдача от инвестиций в партнерство; рост устойчивости предприятия
6. Модели социального партнерства	Социальное партнерство Ф.П. Витко; транзакционные издержки К. Эрроу; Поль Р. Милгром и Джон Робертс	Оценка социальной ответственности бизнеса	Снижение транзакционных издержек бизнеса

Соответственно принятой модели, управленческие решения будут приниматься исходя из критериев, наиболее значимых для данной возникающей деловой связи. Каждая модель имеет свои плюсы и минусы, поэтому для принятия наиболее эффективных УР необходимо применять их в комплексе.

Таким образом, разработка эффективных УР в условиях делового партнерства – основополагающая предпосылка обеспечения конкурентоспособности продукции и фирмы на рынке, формирования рациональных организационных структур, проведения правильной кадровой политики и работы, регулирования социально-психологических отношений на предприятии, создания положительного имиджа и др. При разработке и принятии решений современный менеджер должен: широко использовать различные методы науки

управления; оценивать среду принятия решений и риски; знать и уметь применять различные модели и методы прогнозирования для принятия решений, опираясь на анализ макро и микросреды функционирования предприятия, его деловых партнеров.

Список литературы:

1. Барышников Ю.Н. Разработка управленческого решения. М.: РАГС, 2010. 100 с.
2. Гридчин А.А., Цыганкова Е.Н. Культура конфликтного взаимодействия: сущность, проблема формирования // Социально-гуманитарные знания. БГТУ. Белгород. 2012. С. 41-48.
3. Дорошенко Ю.А., Салмина О.И. Методические аспекты оценки эффективности операционной деятельности промышленного предприятия // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2013. №3. С. 131-137.
4. Исаева Е.В. Маркетинг взаимоотношений: новые подходы к оценке эффективности // Проблемы современной экономики. 2010. №2(34). С. 135-138.
5. Рудычев А.А., Щетинина Е.Д., Выборнова В.В. Управление конкурентоспособностью фирмы. Белгород: Изд-во БГТУ им. В.Г. Шухова, 2012. 92 с.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ТАМОЖЕННОЙ ЛОГИСТИКИ

Гриненко Г.П., канд. экон. наук, доц.
Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова

Современная глобальная транспортная инфраструктура обеспечивает в мировом хозяйстве товародвижение для всей системы рыночных отношений и характеризуется взаимодействием и взаимосвязью различных государственных органов, предприятий и фирм. С развитием транспортной сети и усилением торговых связей между государствами на первый план выходит такое направление в логистике, как таможенная логистика. Потребность в таможенной логистике возникает там, где формируются глобальные логистические системы внешнеторгового оборота и где таможенные органы становятся звеньями логистических цепей [3].

Таможенная логистика основывается на системе тарифного и нетарифного таможенного регулирования и представляет собой перечень мероприятий в области таможенного дела, которое направлено на решение различных вопросов и задач, связанных с организацией международных поставок товаров, находящихся под таможенным контролем. Таможенная логистика направлена на повышение эффективности таможенного администрирования и создание благоприятных условий для участников внешнеторговой деятельности за счёт повышения качества предоставляемых услуг. Все методы и действия таможенной логистики направлены на оптимизацию внешнеэкономической деятельности.

Таможенная логистика занимается решением целого спектра сложных задач, которые необходимы для реализации процессов экспорта и импорта товаров наиболее оптимальными методами и обеспечивают экономию финансовых и временных затрат клиента. В таможенную логистику входят такие действия как:

- проверка грузов на соответствие декларации;
- помощь в заполнении декларации;
- послетамозное сопровождение грузов;
- услуги по хранению товаров и грузов;
- помощь экспертов в определении таможенной стоимости товаров;
- лицензирование и сертификация.

Логистическая система управления внешней торговлей представлена совокупностью множества взаимосвязанных элементов. К этим элементам относятся таможенные и другие органы государственного управления ВЭД, тарифные и нетарифные методы регулирования экспортно-импортных товарных потоков, таможенные и внешнеторговые посредники, импортеры и экспортеры товаров, потребители. Основными целями таможенной логистики являются:

- улучшение эффективности таможенного администрирования;
- создание благоприятных условий для участников ВЭД;
- таможенный контроль за товарами и транспортными средствами, перемещаемыми через таможенную границу, для защиты отечественного производителя и соблюдения российского законодательства;
- своевременное и в полном размере наполнение доходной части федерального бюджета РФ.

Таможенное регулирование понимается как направление государственной деятельности, заключающееся в установлении правил и порядка, при выполнении которых, юридические и физические лица имеют право на перемещение товаров и транспортных средств через таможенную границу. С точки зрения логистики, при перемещении экспортно-импортных товарных потоков через таможенную границу, главную роль играют потоки таможенных процедур, которые связаны с осуществлением таможенных режимов. Таможенная логистическая система, как и любая другая экономическая система, имеет каналы выхода и входа. Легальными каналами выхода и входа экспортно-импортных товарных потоков в таможенном деле являются таможенные процедуры, поскольку именно они устанавливают порядок перемещения товара через таможенную границу в зависимости от условий нахождения товара на (вне) таможенной территории, от его назначения, определяются рамки, в которых он может быть использован, права и обязанности лица, перемещающего товары, требования к товару, помещаемому под конкретный режим [2].

В Таможенном Кодексе Таможенного Союза в целях таможенного регулирования в отношении товаров устанавливаются следующие виды таможенных процедур: выпуск для внутреннего потребления; экспорт; таможенный транзит; таможенный склад; переработка на таможенной территории; переработка вне таможенной территории; переработка для внутреннего потребления; временный ввоз (допуск); временный вывоз; реимпорт; реэкспорт; беспошлинная торговля; уничтожение; отказ в

пользу государства; свободная таможенная зона; свободный склад; специальная таможенная процедура [1].

При осуществлении таможенного дела, в первую очередь следует обратить внимание на целенаправленный процесс распространения логистического подхода на таможенные процедуры. А это означает оптимальную организацию взаимодействия всех участников ВЭД в процессе таможенного оформления транспортных средств и товаров. В соответствии с выбранным таможенным режимом, определяется порядок пользования и распоряжения транспортными средствами и товарами и устанавливается срок уплаты таможенных платежей. Декларанту необходимо выбрать наиболее оптимальный таможенный режим, исходя из характера и целей перемещения экспортно-импортных товарных потоков, или определить наиболее подходящую последовательность чередования режимов.

Осуществление логистического подхода при регулировании экспортно-импортных товарных потоков в конечном итоге достигается путем создания логистических систем в сфере внешней торговли и обеспечения их эффективного функционирования. Важными особенностями, которые отличают таможенную логистическую систему (ТЛС) от традиционной, могут быть такие как:

- логистика таможенного оформления и таможенного контроля экспортно-импортных товарных потоков должна происходить с учетом взаимосвязей с более крупными внешнеторговыми логистическими системами, в которые входят и связаны общей целью таможенные системы;
- проекты создания таможенной логистической системы нужно оценивать по вмененным издержкам или степени отклонения от оптимальных таможенных режимов;
- наилучший проект таможенной логистической системы нельзя создать путем частичного внесения изменений в действующие процедуры таможенного оформления и контроля экспортно-импортных товарных потоков. Проект должен основываться на управленческих действиях, рациональных для всех участников ВЭД;
- процедура таможенного оформления и таможенного контроля экспортно-импортных товарных потоков должна осуществляться целенаправленно и непрерывно.

Все вышеперечисленное говорит о необходимости создания логистического механизма управления всей сферой внешней торговли

для обеспечения эффективной работы системы таможенного дела в России.

В систему таможенной логистики вовлекаются все таможенные органы, объекты таможенной и около-таможенной инфраструктуры.

Система таможенных органов, их права, обязанности и ответственность, а также условия прохождения службы в таможенных органах определяются законодательством государств – членов таможенного союза.

Таможенные органы РФ составляют единую, федеральную централизованную систему, в которую входят:

- Федеральная таможенная служба РФ.
- Региональные таможенные управления.
- Таможни.
- Таможенные посты.

В таможенную систему входят также учреждения, подведомственные непосредственно ФТС (таможенные лаборатории, учебные заведения и информационные центры).

К объектам около-таможенной инфраструктуры относят вспомогательные подразделения таможенных органов. Часть из них является коммерческими организациями, осуществляющими деятельность по оказанию различных посреднических услуг основным подразделениям таможенных органов на основании включения их в соответствующий реестр.

К лицам, осуществляющим деятельность в сфере таможенного дела, относятся: [1]

1. Таможенный представитель.
2. Таможенный перевозчик.
3. Владелец склада временного хранения.
4. Владелец таможенного склада.
5. Владелец магазина беспошлинной торговли.
6. Уполномоченный экономический оператор.

Система таможенного оформления товаров в Российской Федерации ориентирована на реализацию большинства таможенных операций таможенными органами, расположенными, как правило, в городах, которые являются транспортными узлами.

С каждым годом рост внешнеторгового оборота Российской Федерации усиливает неравномерность инфраструктурного развития между приграничными и внутренними субъектами страны, тем самым заостряя проблему чрезмерной транспортной нагрузки на крупные

российские города. Данную проблему можно решить с помощью развития транспортно-логистической инфраструктуры в крупных транспортных узлах, находящихся за пределами городов с одновременным перераспределением таможенных операций между таможенными органами как внутри страны, так и в приграничных субъектах РФ, развитие таможенно-логистической инфраструктуры осуществлять преимущественно в местах, приближенных к государственной границе.

Для инфраструктурного развития приграничных субъектов РФ важную роль играет институт государственно-частного партнёрства, требующий дальнейшего развития его законодательной базы. При совершенствовании механизма государственно-частного партнерства предусматривает создание таких законодательных условий, которые позволили бы частному бизнесу на возвратных условиях реализовывать инвестиционные вложения в транспортно-логистическую инфраструктуру, в том числе и на условиях концессионных соглашений.

На основе проведенного анализа структуры, целей и задач таможенной логистической системы можно утверждать, что для повышения эффективности функционирования системы следует решить следующие задачи:

1. Обеспечить квалифицированными специалистами таможенного дела приграничные субъекты РФ и Таможенного союза.
2. Продолжить развитие транспортно-логистической, информационной, банковской и социальной таможенной инфраструктуры в приграничных субъектах РФ и Таможенного союза.

Список литературы:

1. Таможенный кодекс Таможенного союза. М.: ЭКСМО, 2014.
2. Толкушин А.В. Таможенное дело. М.: Юрайт, 2012.
3. Стрябкова Е.А., Божков Ю.А., Гриненко Г.П. Международные экономические отношения глобальной экономики. Белгород, 2013.
4. Трошин А.С., Шевцова С.Н. Определение предпосылок создания особой экономической зоны в Белгородской области // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2013. № 5. С. 146-149.

ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКОГО РЫНКА ТРУДА В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Давыденко Т.А., доц.

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Рынок труда – один из важнейших элементов хозяйственного механизма экономики свободного предпринимательства. Динамика рынка труда, формирующаяся под влиянием параметров макроэкономического развития, определяет возможности реализации основных резервов экономического роста.

Тип экономической системы государства определяет пути развития социально-трудовой сферы. Плановая экономика рассматривала в качестве приоритета достижение полной занятости, поступаясь эффективностью. Рыночная экономика ставит во главу угла эффективную занятость, за которую общество расплачивается тем или иным уровнем безработицы. Как показывает практика, становление рынка труда в системе рыночного хозяйства любой страны происходит в три этапа:

1. Отчуждение работников от средств производства, что обеспечивает их личную свободу и мобильность, а также появление множества собственников-работодателей. При этом некоторые профессии дефицитны ввиду зарождения новых отраслей, а в традиционных сферах ввиду узости рынка чаще всего высока мнимая занятость. Казалось бы, за более чем двадцатилетний период, этот этап должен быть полностью завершен. Однако по-прежнему наблюдаются серьезные диспропорции между спросом и предложением рабочей силы.

2. Труд становится более дифференцированным, повышается его производительность, качество, оплата; усиливается роль работников в регулировании условий найма и производства. И этот этап далек от завершения, так как отечественная экономика пока не отличается ни высокой производительностью труда, ни достойной его оплатой, ни, тем более, возможностью работников существенно влиять на условия труда и найма.

3. Высокая дифференциация рабочей силы, заинтересованность компаний в постоянном персонале, т.е. фактически образуются сегменты рынка труда, ориентированные на конкретные виды деятельности. И этот этап развития рынка труда в России имеет свои

особенности. Постоянный персонал предпочитают иметь солидные компании, пришедшие на рынок всерьез и надолго, занятые в сферах экономики, обеспечивающих ее прогресс и инновационное развитие. Однако в структуре российской экономики преобладают торговые и посреднические фирмы, живущие сегодняшним днем, не заинтересованные ни в дальнейшем развитии, ни, соответственно, в формировании корпоративных традиций. Стремясь к снижению затрат, они довольствуются дешевой рабочей силой временных работников или мигрантов, тем более, что чаще всего характер деятельности подобных организаций не требует персонала высокого качества, ориентированного на инновационное развитие – обладание новыми знаниями и компетенциями.

Даже такой поверхностный анализ позволяет судить, что содержание процесса становления рынка труда в России существенно отличается от общепринятой практики. Новые тенденции в развитии экономики пришли в противоречие с жесткой регламентацией до сих пор сохранившихся на предприятиях традиционных режимов занятости. Гибкий рынок труда – неотъемлемая форма его существования в условиях инновационного развития экономики – в России пока только в стадии зарождения. Гибкость рынка труда включает в себя такие компоненты, как:

- территориальная и профессиональная мобильность рабочей силы;
- гибкость издержек на рабочую силу (включая гибкость уровня, структуры и дифференциации заработной платы);
- гибкость в управлении людскими ресурсами на уровне предприятия (найм, ротация, увольнение);
- гибкость регулирования рабочего времени.

Распространение гибких форм занятости в российских условиях имеет большое значение, потому что многовариантность занятости дает возможность совмещать работу по специальности, требующую соответствующей профессиональной подготовки, знаний и опыта, с работой в рамках неформального сектора, не требующей особой квалификации, но приносящей доход, позволяющий удержаться выше черты бедности.

Что касается изменений в структуре занятости, то в первую очередь сюда следует отнести усиление мотивации к труду и возможности для повышения квалификации и получения новых профессий [1]. Если стимулирование эффективного спроса позволяет решать текущие задачи, то мероприятия по изменению в структуре занятости нацелены на долгосрочные аспекты экономического развития. Универсального

метода регулирования рынка труда не существует. Каждая страна и регион имеют свои специфические особенности. Поэтому для выбора наиболее эффективных мер воздействия на уровень занятости, необходимо учесть факторы, влияющие на процессы занятости и безработицы:

- демографические факторы (изменение доли ЭАН, половозрастная структура населения, средняя продолжительность жизни, масштабы и направления миграционных потоков);

- технико-экономические факторы (темпы и направления НТП, масштабы и скорость высвобождения рабочей силы из производства и замена ее техникой);

- экономические факторы (состояние национального производства, степень инвестиционной активности и направления движения инвестиций, направленность налогово-бюджетной политики и денежно-кредитной политики, уровень инфляции);

- социальные факторы (уровень образования, здоровья и качества жизни населения, отношение и мотивация к труду),

- законодательные факторы (законы и нормативные акты, регулирующие занятость);

- организационно-управленческие факторы (грамотность и эффективность принимаемых решений, уровень научной организации труда, производства и управления). Следовательно, отдавать предпочтение тому или иному типу политики занятости надо с учетом направленности, продолжительности и интенсивности действия указанных факторов.

В настоящее время перед Правительством РФ остро стоит проблема разработки действенной и эффективной политики занятости. Действующая в настоящее время политика занятости далека от совершенства и не дает желаемых результатов. Наиболее эффективный путь содействия занятости – это путь реструктуризации и возрождения предприятий, улучшения информационного обеспечения в области трудовых отношений [2].

На сегодняшний день наблюдается постепенный выход государства из сложившегося тяжелого положения на рынке труда. Но уровень безработицы в 6-7% (по оценке МОТ) в стране, где на протяжении 70 лет господствовала идеология полной занятости, еще воспринимается болезненно. Итоги обследований свидетельствуют, что благодаря реализации программ по стабилизации ситуации на рынке труда с 2009 г. уровень безработицы сократился с 8,3% до 5,5%, уровень занятости повысился за этот промежуток времени с 62% до 64,8% [3].

Ситуация усугубляется в связи с неотлаженностью механизма конкретной помощи безработным и недостатком ресурсов, которые государство может выделить на эти цели. Политика занятости подчинена стратегической задаче – предоставлению каждому трудоспособному человеку не просто работы, а возможности в наибольшей степени реализовать свой трудовой потенциал и получить за это соответственно достойное вознаграждение.

Для РФ реальную опасность представляет деградация структуры рабочих мест и человеческого потенциала в результате сокращения занятости в отраслях, требующих высококвалифицированного труда, и роста занятости в торговле и посреднической деятельности, охранном бизнесе, то есть преимущественно в рамках неформального сектора экономики.

В связи со спецификой рыночной экономики в РФ могут использоваться не все меры политики занятости. Так, активные меры, направленные на регулирование спроса на труд, требуют значительных финансовых затрат (например, субсидирование занятости молодежи и длительно безработных), поэтому их применение в российских условиях возможно лишь в очень ограниченных масштабах в районах очаговой безработицы. Привлекательной, но дорогостоящей мерой являются прямые государственные вложения в создание новых рабочих мест (строительство новых мощностей, размещение государственных заказов на конкретных предприятиях). При наличии хотя бы минимальных средств такие программы также наиболее рационально использовать на финансирование инфраструктурных проектов (строительство дорог, мостов), а также в сельской местности. Это не только позволяет предоставить людям работу, но дает импульс развитию хозяйственной деятельности региона, что в свою очередь может создать дополнительные возможности занятости населения. Значительную роль играют меры, направленные на комплексное регулирование спроса и предложения труда, в частности, рациональное использование гибких форм занятости. Важнейшим направлением политики занятости является поддержка и формирование структуры малого и среднего бизнеса. В условиях России крайне необходимы целевые программы, направленные на укрепление позиций на рынке труда работников с высоким уровнем образования.

В политике занятости подавляющего большинства стран сегодня преобладают меры, направленные не на прямое субсидирование создания новых рабочих мест, а на развитие потенциала работников и их адаптацию к реальным потребностям экономики. В отношении

безработных это означает содействие формированию и сохранению у них мотиваций и навыков, необходимых для занятия рабочих мест, когда они появятся. Представляется, что такой подход, направленный на предотвращение деградации рабочей силы, отвечает условиям России.

В Белгородской области, например, в связи с профессионально-квалификационным, а также территориальным несоответствием спроса и предложения на рынке труда рабочей силы наблюдается дефицит рабочей силы. Особенно это касается высококвалифицированных кадров по отдельным профессиям и работников неквалифицированного труда. По данным мониторинга управления по труду и занятости населения в 2013г. среди безработных выпускников, стоящих на учете в службе занятости, с высшим образованием было 69%, со средним профессиональным образованием – 18%, с начальным профессиональным образованием – 13%. При этом, от общего числа вакансий, заявленных в службу занятости, 83% составляли рабочие профессии [4].

Поэтому политика занятости области в условиях дефицита квалифицированных рабочих кадров одной из приоритетных задач ставит активизацию работы по профессиональной ориентации граждан, основным источником компенсации сокращения предложения на рынке труда должно стать повышение индекса производительности труда (в 3,4 раза к 2025 году). Динамика зарплат должна быть чуть выше инфляционных показателей, (8-10% в коммерческом секторе), а мотивация сотрудников осуществляться не повышением фиксированной части вознаграждения, а переменной (бонусной) части, которая напрямую связана с результатами работы сотрудника и производительностью труда в компании в целом.

Формирование эффективно функционирующего рынка труда должно стать обязательным условием перехода экономики страны к инновационному социально ориентированному сценарию развития.

Список литературы:

1. Кажанова Е.Ю., Давыденко Т.А., Чижова Е.Н. Человеческий капитал в инновационной экономике // Социально-гуманитарные знания. 2013. № 12. С. 111-120.
2. Чижова Е.Н. Изменение организационных форм регулирования и осуществления инновационной деятельности // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2007. № 2. С. 99-106.
3. Государственный Комитет Статистики РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://gks.ru/>, свободный.
4. Белгородский областной комитет государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://gks.ru/>, свободный.

СИНЕРГИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

Демура Н.А., доц.

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Качественные изменения современной экономики свидетельствуют о перегруппировке и трансформации факторов, определяющих экономическое развитие. Возможности применения традиционных факторов сокращаются как за счет снижения пределов их физического использования, так и за счет роста затрат. На первый план выходит модель экономического роста на основе использования новых технологий, продуктов, услуг, инновационных процессов и подходов, к которым можно отнести и синергетический.

Нелинейность, неравновесность и неопределенность процессов экономического развития приводят к возникновению широкого спектра синергетических эффектов в экономике, раскрытие и управление которыми способствует повышению эффективности экономической деятельности.

Основные научные исследования, раскрывающие синергетический подход изложены в работах Ансоффа И., Итами Х., Капицы С.П., Курдюмова С.П., Нортон Д., Пригожина И.Р., Хакена Г. и др.

Как одна из концепций реализации корпоративной стратегии, теория синергетического эффекта появилась в середине XX века в связи с развитием процессов реорганизации, реструктуризации и диверсификации предприятий [5].

Считается, что в основе возникновения синергетического эффекта лежит наличие нелинейной динамики развития объектов системы [7].

Для оценки роли и степени влияния синергетических процессов на эффективность деятельности хозяйствующих субъектов необходимо идентифицировать понятие «синергия», «синергизм», «синергетика», «синергетический эффект».

Слово «синергия» имеет греческое происхождение и означает совместное действие, содействие, сотрудничество, соучастие.

Понятийный аппарат синергетической теории включает использование термина «синергизм». При этом под синергизмом понимается результат, возникающий в результате совместного использования имеющихся у предприятия ресурсов в отличие от индивидуального их использования.

Термин «синергизм» означает комбинированное действие

компонентов самоорганизующейся системы, а также научную концепцию целостного восприятия мира и отдельных систем [8].

Возникновение синергизма относят к появлению нового качества, в виду определенных количественных изменений.

Различают следующие виды синергизма: синергизм слияний, синергизм продаж, операционный синергизм, инвестиционный синергизм, бухгалтерский синергизм, маркетинговый синергизм, синергизм менеджмента, синергизм НИОКР, синергизм общего имиджа и т.д.

Формирование синергизма может быть обусловлено одновременным использованием ресурсов одного предприятия в нескольких областях деятельности или нескольких предприятий без ущерба для каждого из них. Считается, что синергизм проявляется в виде комплементарного эффекта. Данный эффект позволяет комбинировать различные ресурсы предприятия, сосредоточенные в одном подразделении и без дополнительных расходов использовать их другими подразделениями, что приводит к формированию конкурентных преимуществ и обеспечивает экономическое развитие [6,10]. Синергизм достигается также объединением усилий и ресурсов нескольких предприятий. При этом синергетический эффект не возникает автоматически в результате любого объединения предприятий. В литературе считается, что дело не в том, что соединяется, а как происходит данный процесс [7].

Синергия в экономике, согласно современному экономическому словарю определяется как «возрастание эффективности деятельности в результате сочетания, интеграции, слияния отдельных частей в единую систему за счет так называемого системного эффекта или эмерджентности, т.е. возникновении новых качеств полученной системы» [4].

Категория «синергия» в экономике в современном понимании подразумевает кооперация, координацию, согласованное (когерентное) действие. Она реализуется в форме партнерств, сотрудничества, слияний, кооперативного взаимодействия [8].

Понятие «синергетика» трактуется как наука, изучающая явления синергизма.

Синергетика как наука является одним из ведущих научных направлений, репрезентирующим собой естественно научный вектор развития теории нелинейных динамик в современной культуре [3].

Синергетика – это наука, изучающая общие закономерности образования и разрушения упорядоченных структур в сложных

неравновесных системах [8].

Синергетика – это наука о коллективных самоорганизационных, саморазвивающихся системах, в которых могут быть достигнуты согласованность, когерентность и другие явления, приводящие к нелинейным эффектам [8].

Основоположителем теории синергетики, появившейся на Западе, считают Г. Хакена. Он определил синергетику как направление междисциплинарных исследований, объекты которых – процессы самоорганизации в открытых системах различной (в т.ч. экономической) природы и выделил следующие принципы синергии [9]:

- Исследуемые системы состоят из нескольких или многих одинаковых или разнородных частей, которые находятся во взаимосвязи друг с другом.
- Эти системы являются нелинейными.
- Эти системы подвержены внутренним и внешним колебаниям.
- Системы могут стать нестабильными.
- В системе происходят качественные изменения.
- В системах обнаруживаются эмерджентные новые качества.
- В системах возникают пространственные, временные, пространственно-временные и функциональные структуры.
- Структуры могут быть упорядоченными и хаотическими.
- Во многих случаях есть возможность использования математического аппарата.

Таким образом, синергетика означает совместное, согласованное, кооперативное действие, сотрудничество, взаимодействие различных элементов систем. Она показывает, как в открытых и динамично неравновесных системах происходят процессы самоорганизации и управления.

Синергетическое развитие проявляется в следующих формах [2]:

- количественный рост и качественные трансформации как внутреннее свойство экономических систем;
- потенциальная возможность экономических систем развиваться как эволюционно, так и революционно, с проявлением согласованности в коллективном действии;
- увеличение не только числа элементов системы, но изменение интенсивности и силы связи между ними, перераспределение связей, усложнение отношений между элементами, увеличение разнообразия.

Синергетика изучает открытые динамические системы в

состояниях вблизи точек неустойчивости (бифуркации), где она претерпевает огромное разнообразие качественных трансформаций, «фазовых переходов», сопряженных с процессами самоорганизации и возникновением новых параметров порядка (динамических аттракторов), в результате чего возникают новые системы [1].

Существующие различия между синергетическим и экономическим эффектом.

Экономический эффект в общем виде измеряется как разница результатов и затрат на их достижение, как правило измеряется в стоимостном выражении и не учитывает качественные изменения системы и ее отдельных частей. Синергетический эффект предполагает суммирование не только единичных эффектов, но и результатов их взаимодействия. Он учитывает качественные изменения системы и ее отдельных частей, двойственную оценку не только ресурсов, но их качественных характеристик.

Синергетический эффект на уровне предприятия может быть оценен только по результатам его работы и определен как результат четырех видов синергии: от объединения в отрасли и усиления конкуренции, от взаимодействия в сфере инноваций, от особенностей системы управления, от уровня индивидуального развития.

Синергетическое взаимодействие всех подсистем предприятия формирует основу системы управления его экономическим развитием.

Раскрытию потенциальной синергии, синергетических эффектов в наибольшей степени способствует обоснование процессов самоорганизации, конкретизация целевой установки и стратегии развития, усиление синергетических связей, увеличение гибкости и адаптивности структур управления всех подсистем предприятия к изменениям факторов внутренней и внешней среды, повышение эффективности применения обратной связи.

Список литературы:

1. Демура Н.А., Гавриловская С.П. Устойчивое экономическое развитие предприятия и «точка бифуркации» // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції „Управління соціально-економічними системами: аналіз сучасних тенденцій та перспектив розвитку”. Тези доповідей. Частина 2. Харків: ХНУБА, 2014. С. 53-57.
2. Иванов А.Е. Достижение синергетического эффекта как критерий как критерий эффективности вертикальной интеграции промышленных предприятий // Общеэкономические концепции функционирования предприятий в условиях рынка: Межвузовский сборник научных трудов. Тольятти. Изд-во ТГАС, 2005. С. 183-190.

3. Капица С.П., Курдюмов С.П., Малинецкий Г.Г. Синергетика и прогнозы будущего. Издательство: М.: Едиториал УРСС, 2003. 288 с.
4. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М, 1999. 479 с. URL: <http://enbv.narod.ru/text/Econom/ses/str/0534.html>
5. Рудычев А.А., Демура Н.А. Экономическое содержание реструктуризации и классификация ее видов // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2013. № 3. С. 126-129.
6. Рудычев А.А., Никитина Е.А., Гавриловская С.П. Основные аспекты подготовки и разработки модели оценки конкурентоспособности предприятия // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2013. № 6. С. 137-140.
7. Степанова Т.В., Нечитайло А.И. Определение синергизма как фактор управления интеграционными процессами в торговле // Журнал правовых и экономических исследований, 2012. № 3. С. 177-182.
8. Солошенко Р.В. Системно-синергетический подход как методологическая основа совершенствования механизма эффективного функционирования экономики // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2013. № 3. С. 16-20.
9. Хакен Г. Синергетика. М.: Мир, 1980. 404 с.
10. Чижова Е.Н. Рационализация деятельности предприятия: монография. СПб.: Химиздат, 2002. 342 с.

ОСОБЕННОСТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Демура Н.А., доц.

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Достижение устойчивого развития предприятий, увеличение рыночной стоимости, улучшение финансовых показателей деятельности, соответствие научно-технологического характера продукции и технологии современным требованиям и основным мировым тенденциям является одной из наиболее актуальных проблем сегодняшней российской экономики.

В современных экономических условиях обеспечение устойчивого развития предприятия является важнейшей стратегической задачей. Эффективное предвидение тенденций развития возможно при обеспечении постоянного мониторинга факторов внешней и внутренней среды, что в свою очередь позволит своевременно отвечать на возникающие изменения.

Обеспечение устойчивого экономического развития базируется на качественном анализе информации и взаимодействии стратегии и тактики управления.

Сложность этой проблемы состоит в том, что стратегические решения, обеспечивающие устойчивое экономическое развитие должны быть приняты и реализованы на ранних стадиях управления, когда направления, формирующие развитие предприятия не имеют окончательной конкретизации и не всегда основываются на достоверных данных. Тактические решения принимаются на базе более полной и точной информации, но при этом для коренных изменений траектории экономического развития недостаточно ни времени, ни ресурсов.

Реальное воплощение оптимального сочетания стратегических и тактических решений, обеспечивающих устойчивое экономическое развитие предприятия должно основываться на нахождении наиболее важных «точек», т.е. значений тех или иных показателей, подающих определенный сигнал о состоянии предприятия, его конкурентном статусе в данный момент. Эти точки могут быть информационными объектами бухгалтерского учета в целом, в т.ч. учета производственных затрат, оперативного учета различных аспектов деятельности

предприятия, аналитических центров и других материалов, позволяющих оценить состояние предприятия. При этом следует учесть, что устойчивость экономического развития зависит от [3]:

- соотношения числа и силы влияния исходных экономических явлений;
- количества и степени воздействия субъектов внешней и внутренней среды;
- интенсивности процесса возникновения промежуточных экономических явлений;
- соотношения и силы промежуточных явлений по каждому фактору состояния предприятия;
- значимости каждого фактора состояния предприятия для данного предприятия и данной отрасли экономики.

Процесс достижения устойчивого экономического развития включает в себя неоднократную смену нескольких циклов товаров, услуг, конкурентных преимуществ.

Оценка эффективности деятельности, направленной на повышение конкурентных позиций предприятия на рынке, производится в рамках методики оценки экономического потенциала предприятий, потенциала конкурентоспособности, разработки ценовой стратегии [2].

При обеспечении устойчивого экономического развития предприятия необходимо учитывать также и специфику его положения на рынке. Эти особенности в наибольшей степени диктуются отраслевой принадлежностью промышленного предприятия.

В целом, при формировании стратегии, гарантирующей устойчивое развитие промышленного предприятия, следует учесть следующие особенности его деятельности в современных условиях:

- особенности обеспечения устойчивости финансового состояния;
- особенности формирования цен на продукцию;
- особенности взаимодействия с поставщиками, в т.ч. возможности выбора и замены поставщика;
- параметры и особенности формирования спроса на продукцию и взаимодействия с потребителями;
- особенности и длительность жизненного цикла продукции;
- возможности диверсификации производства;
- параметры факторов производства, ресурсоемкость производства: трудоемкость, энергоемкость, фондоемкость, топливоемкость и т.п.;

- деятельность государственных структур;
- состояние смежных отраслей;
- особенности достижения конкурентных преимуществ и время их достижения.

Особенности обеспечения устойчивого экономического развития промышленного предприятия находятся в тесной взаимной связи и зависимости и не исчерпываются перечисленными выше основными группами.

Отраслевая принадлежность промышленного предприятия не только определяет особенности обеспечения его устойчивого развития, но и устанавливает степень и длительность их влияния. Что влечет за собой необходимость при разработке стратегии устойчивого экономического развития тщательно подходить к оценке весомости каждого фактора.

Так, например, деятельность государственных структур (законодательство, кредитно-денежная, финансовая, инвестиционная политика, политическая обстановка и т.п.) особенно важно учитывать для предприятий напрямую не связанных с потребительским рынком. Для предприятий-производителей продукции военного назначения и аэрокосмической отрасли указанная особенность будет более значима, чем параметры спроса [3].

Для предприятий отраслей тесно связанных с потребителями наиболее существенным является учет параметров спроса и длительности жизненного цикла продукции. Изменение рыночной конъюнктуры, моральное старение продукции, воздействие научно-технического прогресса на факторы производства оказывает влияние на развитие предприятия с разной интенсивностью в различные временные моменты и формирует колебания конкурентных преимуществ. Отслеживание текущего жизненного цикла и своевременное возникновение нового цикла конкурентного преимущества обеспечит устойчивость экономического развития.

Взаимосвязь с родственными и поддерживающими отраслями требует необходимости учета их состояния. Ценовая, тарифная политика смежных отраслей, изменение инфраструктуры, спроса на продукцию приводят к отклонениям траектории развития.

Для предприятий всех отраслей решающее влияние на устойчивое экономическое развитие имеет устойчивость финансового состояния, при которой потребности для текущего и стратегического развития удовлетворяются преимущественно за счет собственных средств, что

позволяет гарантировать предприятию восполнение других ресурсов: технических, информационных, кадровых и т.п.

Для всех отраслей и предприятий важны параметры спроса. Устойчивое экономическое развитие обеспечивается за счет стабильного повышения спроса, его эластичности, устойчивости потребительских предпочтений.

Особую значимость для промышленных предприятий имеют параметры факторов производства. В современных условиях особое внимание следует уделить производственному потенциалу, в частности воспроизводству основных средств. В условиях недостатка собственных ресурсов промышленным предприятиям необходимо в комплексе решать стратегические вопросы, связанные с обеспечением ритмичности бизнес-процессов, увеличением деловой активности, использованием инноваций и привлечением инвестиций. Для обеспечения экономического развития необходимо как изыскание внутренних резервов предприятий, так и применение комплекса государственных мер поддержки инвестирования основных средств [1].

Разработка стратегии развития и функционирования предприятий, переход на новые, более эффективные методы и средства управления с учетом интересов всех заинтересованных групп предполагает постоянный мониторинг внешних и внутренних факторов, оценку особенностей обеспечения устойчивого развития для конкретного предприятия определенной отраслевой принадлежности и оперативное реагированием на изменения. Причем, чем раньше будет обнаруживаться необходимость выработки решений, тем больше возможностей предоставляется по недопущению больших потерь.

Список литературы:

1. Демура Н.А., Ярмоленко Л.И. Инвестиции в основной капитал как необходимое условие экономического развития // 4rd International Conference "Application of New Technologies in Management and Economy" ANTiM 2014 24 – 26. April 2014. Belgrade. Serbia. V.1 С. 331-338.
2. Рудычев А.А., Лычев А.Ю. Методы оценки эффективности функционирования предприятий // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2014. № 3. С. 120-124.
3. Стрельцов А.В., Туктабаев И.Г. Оценка устойчивости экономического роста промышленных предприятий региона // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2007. №7. С. 102-106.

MEGA-MERGERS IN THE PHARMACEUTICAL INDUSTRY

**Dimitrijević Oliver, Mr,
Gijić Nebojša, PhD,**

Jović – Bogdanović Adriana, MSc

*Faculty of Business Studies and Law, University Union - Nikola Tesla,
Belgrade, Serbia*

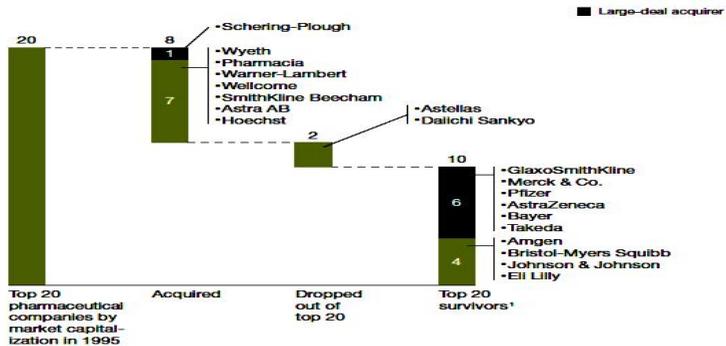
Abstract. The historical development of pharmaceutical industry, especially in the late 20th and early 21st century show that mergers and take overs in the pharmaceutical industry have proven to be the best way of achieving competitive advantage over the competition.

Introduction. There are numerous research analyzing merging (mergers) and take overs (acquisition), but the majority of them does not focus on a specific industry, but rather the sample includes companies from different industries [1]. This paper focuses on mergers and acquisitions within the pharmaceutical industry. It is often assumed that pharmaceutical companies that are inexperienced in merging and acquisitions achieve better results in relatively small, domestic mergers and acquisitions, while pharmaceutical companies that have experience in mergers and acquisitions are successful both in bigger and in international mergers and acquisitions. Bigger mergers and acquisitions, international mergers, and acquisition itself, already carry a certain level of risk for the transferee, so the inexperience in mergers and acquisitions increases risk when conducting business [2].

Mega-mergers as a Factor of Company Development. Unlike in many industries, mega-mergers and acquisitions within pharmaceutical companies generally lead to positive benefits for their shareholders.

According to the conventional stance, mega-mergers have destroyed the value of the pharmaceutical industry. Critics find that these affiliations do not work, that the challenges of large integrations unnecessarily obstruct the organization and its programs, and that the most functional area – research and development, is the one that suffers the most. These criticism do have a valid foundation, but they also ignore several points: mega-mergers have created a significant advantage for shareholders, and some of them have been the crucial element for the long-term sustainability [3].

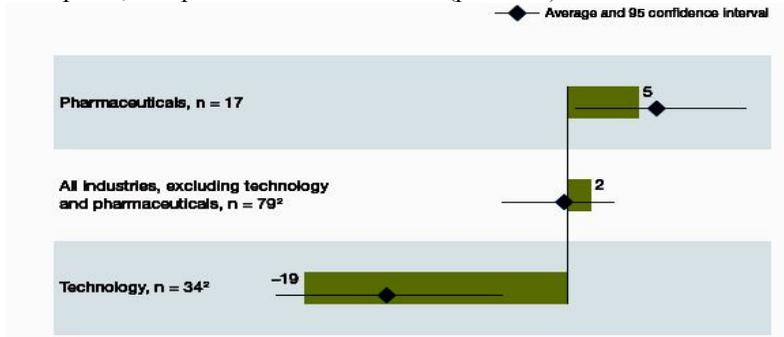
The majority of pharmaceutical companies that have remained among the 20 largest companies in the period from 1995 to 2005 have gone through mega-mergers. These are associations worth well over \$ 10 billion (picture 1) [4].



Picture 1 – N = 130

The analysis has led to three conclusions:

1. Mega-mergers create value for shareholders. The majority of pharmaceutical companies that have remained at the top have all undergone through acquisitions.
2. Consolidations of pharmaceutical companies generate greater economic profit, compared to other industries (picture 2).



Picture 2

3. Associations that are growth-oriented significantly alter the long-term expectations.

Change in economic profit %	change in EBITDA margin %	change in ROIC %
-----------------------------	---------------------------	------------------



Picture 3 – EBITDA - expanded earnings before interest, tax, depreciation, and amortization; ROIC - return on invested capital

The research has shown that, historically, shareholder's profit was positive, both in mergers and acquisitions.

Conclusion. Given that the implementation of due diligence and valuation of pharmaceutical companies are especially challenging, and due to high proportion of intangible assets to total assets, as well as because of high and hard to predict risks related to research and development of new medicines, the knowledge and ability in mergers is of great importance in the pharmaceutical industry. The results of the conducted research show that merger and acquisition of companies is, in average, a cost-effective strategy in the pharmaceutical industry. If we take into consideration only the results related to the size of companies, larger pharmaceutical companies achieve better results in mergers and acquisition, than the smaller ones. Pharmaceutical companies experienced in mergers and acquisition on average achieve positive results in relatively small, but also in relatively large companies.

References:

1. Radosavljević Ž., Radosavljević M., Radosavljević D. and Anđelković M. "Mergers and Acquisitions as a Model of Organizational Transformation". Niš. Economic Association. *Ekonomika*. №1. 2011.
2. Đuričin D., Janošević S. and Kaličanin Đ. "Management and Strategy". Belgrade. The Faculty of Economy, 2013.
3. Vachon Dana. "Mergers & Acquisitions". New York. Riverhead Trade, 2008.
4. Cha Myoung, Lorriman Theresa. "Why Pharma Megamergers Work". McKinsey Quarterly, February 2014. http://www.mckinsey.com/insights/health_systems_and_services/why_pharma_megamergers_work.

THE MODERN DEVELOPMENT OF THE MARKET IN TERMS OF GLOBAL DEMAND

**Jović – Bogdanović Adriana, MSc,
Gijić Nebojša, PhD,
Dimitrijević Olive, Mr**

*Faculty of Business Studies and Law, University Union - Nikola Tesla,
Belgrade, Serbia*

Abstract: The development of technologies has led to significant changes in all aspects of society. The success of any company is based on how well and how quickly it will be able to overcome those changes and implement them. Successful managing is growingly based on interactive communication and on adjustment of marketing communication system to new technologies.

Introduction

Technology has a strong impact on the design of business, the structure of organizational and working unit (social system), processes of managerial control and coordination, and behaviour, opinions and motivation of the employed. It is because of the importance of technology within the internal environment that managers need to decide which type of technology to use and manage their relationships with other aspects of the organization.¹

The New Production Strategy

Production strategy based on labor cost arbitrage is becoming old-fashioned, and one needs to be very advanced in thinking about the future.

It is necessary to do the following²:

- Determine decisions regarding locations which balance economies of scale against the growing diversities of tastes within and across global markets,
- Build an eco-system of suppliers who combine technological expertise with the local domain and market of knowledge,
- Educate people and develop skills needed to operate within the technological progress across the organization.

¹ Radosavljević Života, *“The Theory of Organization”*, Belgrade, the University of Karić brothers, pages 40-60, 2005.

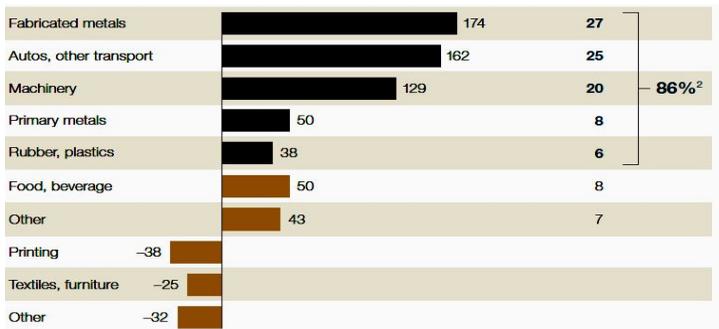
² George Katy, Ramaswamy Sree, Rassey Lou, *“Next-shoring: A CEO’s guide”*, McKinsey Quarterly, January 2014, available at:

http://www.mckinsey.com/insights/manufacturing/next-shoring_a_ceos_guide.

The Importance of Local Demands Factor

More than two-thirds of global production activities take place within those industries that tend to place themselves close to the demand market. This simple fact helps to explain why industrial production and employment have recently risen – not only in Europe and North America, but also in the emerging markets, such as China – for the first time since the demand which has touched rock bottom during the recession following the financial crisis in 2008.

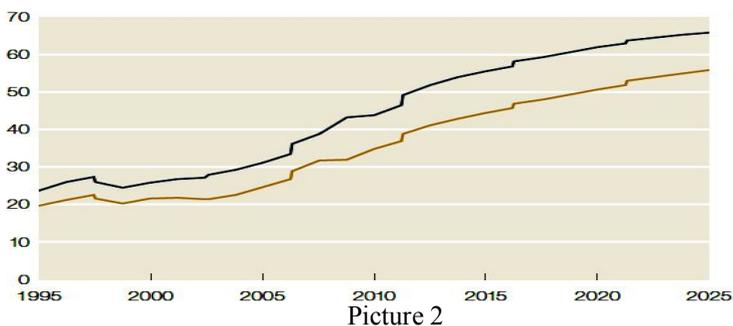
Regional demand is noticeable in large sectors such as automobiles, machinery, food and beverages, as well as fabricated materials. In the United States, around 85% of industrial growth (half a million jobs since 2010) can be explained by the increase of production in the automotive industry, machinery, oil and gas, along with the links between these sectors and locally-oriented suppliers of metal, rubber and plastic (Picture 1).¹



Picture 1

The price of natural gas fell by two thirds in the United States, so the production from the gas deposits grew by 50% annually since 2007. It is expected that the share of emerging markets will reach 66% by 2025 (Picture 2, measured in millions of dollars):

¹ Manyka James et. all, “*Manufacturing the future: The next era of global growth and innovation*”, McKinsey Global Institute, November 2012.



McKinsey Global Institute's (MGI) researches suggest that by 2020, low energy prices could instigate United States' GDP somewhere between \$ 400 and \$ 700 billion.¹ However, they also suggest a dramatic rebalancing of global production activities.

Conclusion

Based on what has been said, we can conclude that there is a close correlation between the balance in the in the face of global competition. Markets are constantly beinf developed worldwide, and new ones are emerging as well, which at the same time, all represent a chance and a challenge to every company to expand itself onto those markets. Still, the education of people and experts is of great importance for conquering new markets, simply because there are no markets if there are no people. The demand for professionals in the world is great, especially in competing countires such as United States, China, and most of Europe.

References:

1. George Katy, Ramaswamy Sree, Rassey Lou. "Next-shoring: A CEO's guide", McKinsey Quarterly, January 2014. http://www.mckinsey.com/insights/manufacturing/next-shoring_a_ceos_guide
2. Lund Susan et. all, "Game changers: Five opportunities for US growth and renewal", McKinsey Global Institute report, July 2013.
3. Manyka James et. all, "Manufacturing the future: The next era of global growth and innovation", McKinsey Global Institute, November 2012.
4. Radosavljević Života, "The Theory of Organization", Belgrade, the University of Karić brothers, 2005.

¹ Lund Susan et. all, "Game changers: Five opportunities for US growth and renewa", McKinsey Global Institute report, July 2013.

ПРИОРИТЕТЫ ОБЩЕСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ

Журавлева Л.И., канд. экон. наук, доц.
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Сегодня все больше ученых склоняются к выводу, что современная социально-экономическая модель мирового развития исчерпала свои возможности. Растущий уровень потребления требует все большего количества ресурсов, которые ограничены при имеющемся уровне развития технологий. Но создание новых технологий недостаточно для решения проблемы ограниченности ресурсов. Необходимо реальное превращение человека в цель и основное средство развития общества.

Многочисленные исторические примеры прошлого и настоящего показывают, как идеология, религия, нравственность могут служить факторами как общественного развития, так и общественного разрушения. Именно духовно-нравственный кризис тормозит развитие современной России. Расширение сферы действия этических принципов в хозяйственной, социальной, духовной сфере, на наш взгляд, выступают в качестве условия выживания и устойчивого развития социально-экономической системы. Исторический опыт показывает, что общество движется в сторону все большей гуманности, нравственности. Войны, которые велись в древности, отличались крайней жестокостью по отношению к завоеванным народам, очень часто они полностью истреблялись победителями. Сегодня отношение к военнопленным регулируется международными нормами.

Многочисленные исследования показывают, что рост потребления не повышает уровень счастья среди населения [2]. В странах с достаточно высоким уровнем ВВП на душу населения число самоубийств выше, чем в бедных странах. Отсюда следует, что необходима ориентация на иные ценности, чем рост материального благосостояния. К таким ценностям можно отнести здоровье, образование, условия для всестороннего раскрытия способностей, степень удовлетворенности собственной жизнью, уровень нравственности членов социума, бережное отношение человека к окружающему его миру.

Особенно остро стоит проблема окружающей среды. Многие ученые говорят о том, что уже пройдена точка невозврата, поэтому сохранение среды обитания становится вопросом выживания. И в

недалеком будущем именно экологические показатели, возможно, выйдут на первый план при оценке уровня развития страны.

И российское общество, и общественность других стран сегодня остро ощущает дефицит научно обоснованных ответов на актуальные вопросы современности. Все шире в обществоведческой науке признается тот факт, что многие неудачи в области экономического развития объясняются игнорированием ряда институциональных факторов. Деграция культурных и религиозных особенностей западных стран представляет опасность для капитализма. По нашему мнению, многие экономические проблемы берут свое начало не в хозяйственной деятельности, а в духовной сфере жизни человека. Все это приводит к выводу о необходимости более глубоких исследований влияния нравственных и культурных факторов на экономическое развитие России, с учетом того, что для русской цивилизации характерной чертой всегда являлось преобладание духовно-нравственных приоритетов жизни над материальными [4]. В подсистеме под названием «человеческая цивилизация» не может в качестве приоритета служить экономический рост и наращивание потребления материальных благ. Главное сегодня в развитии любой страны – сохранение природы, ресурсосбережение, воспитание человека духовного, а не человека потребляющего.

Применительно к современной российской практике наблюдаются противоречия между прогнозируемыми целями развития нашей страны и возможностями их реализации в поставленные сроки. Выявление и систематизация подобных противоречий позволят соотнести структуру реальных и декларируемых приоритетов общественного развития, сосредоточить ресурсы на базовых направлениях, что будет способствовать эффективному использованию инвестиционного и инновационного потенциала страны [3].

Качество жизни – тот показатель, который в последние годы все более становится привлекательным. Экономические показатели, основанные на ВВП, жестко ориентируют на экономический рост, который вступает в противоречие с экологией, поэтому в странах с высоким уровнем жизни задумываются об иных ориентирах и целевых установках для будущего развития цивилизации [1].

По оценке одного из общероссийских рейтинговых агентств, которое публикует ежегодный рейтинг качества жизни по 62 показателям, (основными из которых были такие, как уровень экономического развития региона, жилищные условия, безопасность проживания, уровень доходов и т.д.) Белгородская область в 2013

заняла шестое место по уровню доходов на душу населения и вполне предсказуемо отстает от крупных финансовых центров страны, но весьма заметно обгоняет их по безопасности проживания с оценочным баллом – 64,2. Москва по аналогичному показателю набрала всего 38 баллов. Весьма высок балл региона в категории «Освоенность территории и развитие инфраструктуры» – 58,9. Единственный отстающий показатель Белгородской области «Демографическая ситуация» – 41,3. Перед обществоведческой наукой встает важная задача – определить, почему при достаточно высоком уровне доходов, уровень рождаемости и некоторые другие индикаторы качества жизни Белгородской области отстают от других регионов [5].

Если же сравнить показатели качества жизни в России с такими же показателями по развитым странам, то они окажутся на довольно низком уровне, при том, что по экономическим показателям наша страна отстает в меньшей степени. Данная проблема нуждается в исследовании.

Учитывая положение Белгородской области как приграничного региона, ориентацию Украины на Европейский союз, повышение качества жизни рассматривается как обоснование преимуществ сотрудничества со странами-членами Таможенного союза и имеет стратегическое значение.

Выдвижение на первый план таких приоритетов общественного развития как качество жизни, развитие человеческого капитала, нравственное состояние общества, позволит обеспечить устойчивое социально-экономическое развитие нашей страны.

Список литературы:

1. Давыденко Т.А. Человеческие ресурсы как объект управления в новой экономике // Социально гуманитарные знания. 2013. № 8. С. 56-64.
2. Журавлёва Л.И. Ресурсы и потребности современного общества // Социально гуманитарные знания. 2013. № 8. С. 64-71.
3. Кажанова Е.Ю. Новый подход к управлению человеческим капиталом // Социально гуманитарные знания. 2013. № 8. С. 71-80.
4. Чижова Е.Н., Пожарская М.К. Системный подход в исследовании экономических явлений // Белгородский экономический вестник. 2011. № 4. С. 14-19.
5. <http://www.chr.aif.ru/belgorod/events/1067566>

ИНВЕСТИЦИИ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ – ПРИОРИТЕТ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Кажанова Е.Ю., ст. преподаватель

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Развитие ведущих стран мира привело к формированию новой экономики – экономики знаний, инноваций, глобальных информационных систем, экономики интеллектуального труда, науки, новейших технологий. Основу новой экономики составляет накопленный человеческий капитал, являющийся главной доминантой социально-экономического развития современного общества.

Возрастает роль человеческого капитала, расширяются его структура и функции, из затратного он превращается в производительный и социальный фактор развития и функционирования современного общества. Это привело к необходимости формирования новой парадигмы развития мирового сообщества, где человеческий капитал занял ведущее место в национальном богатстве (до 80% у развитых стран). В новой экономике человек превратился в главную движущую силу экономического роста, основу накопления богатства, отеснив на второй план в этом процессе материальные ресурсы.

На инновационном этапе экономики России наблюдается необходимость развития инвестиционных секторов, связанных с развитием человека. Если ранее национальные инвестиционные приоритеты ограничивались отраслями ВПК, машиностроения, авиастроения, электроники и др., то к середине 2000-х проявился интерес к проблемам человеческого капитала, прежде всего к образованию, здравоохранению, науке. Так, в Стратегии 2020 проблема недофинансирования человеческого капитала была признана одной из главных препятствий на пути модернизации экономики РФ [8]. Значимость инвестиций в человеческий капитал национальной экономики России обусловлена следующими проблемами:

1. Угрозой деградации и исчерпания человеческого потенциала, что связано с низким уровнем жизни населения, сокращением его численности, падением качества образования и здравоохранения.

2. Несоответствием профессионально-квалификационной структуры трудового потенциала новым видам труда.

3. Низкой долей человеческого капитала в национальном богатстве, которое в нашей стране создаётся за счёт природных ресурсов,

используемых неэффективно из-за недостаточного качества человеческого и материально-вещественного капитала.

4. Слабым развитием наукоёмких видов производств, в которых и возрастает потребность в человеческом капитале более высокого уровня качества, в инновационной активности людей, что в свою очередь способствует росту качества трудовых ресурсов страны.

Для незамедлительного решения заявленных проблем, считаем целесообразным проанализировать показатели, подтверждающие актуальность и необходимость инвестиций в человеческий капитал.

Так, в настоящее время общая стоимость человеческого капитала России превышает 600 трлн. руб., а каждый россиянин владеет в среднем человеческими активами в размере примерно 6 млн. руб. Его валовый запас примерно в 13 раз превосходит ВВП страны, более чем в 5 раз – запас физического капитала. По *Паритету покупательной способности* стоимость человеческого капитала России превышает 38 трлн. долл., а среднедушевой уровень – 380 тыс. долл. Исходя из этих оценок, по степени оснащённости человеческим капиталом Россия отстаёт от развитых стран (США, Великобритании, Норвегии), но опережает постсоциалистические страны (Польшу, Румынию) [5]. Но, если в развитых странах отдача от использования человеческого капитала реализуется в виде устойчивого прироста ВВП, роста благосостояния, в положительной динамике индексов человеческого развития, то в России эффективность его применения оставляет желать лучшего.

Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) является интегральным индикатором при анализе социально-экономического положения в отдельных странах и в мире в целом. При расчётах ИРЧП используется широкий спектр показателей, но в основном он зависит от: продолжительности жизни, уровня образования, индекса реального ВВП на душу населения. Десятка лидеров рейтинга стран с высоким уровнем развития представлена в табл. 1.

Таблица 1 – Рейтинг стран по ИРЧП в 2013 г. [1]

место	страна	ирчп	место	страна	ирчп
1	Норвегия	0,955	6	Новая Зеландия	0,919
2	Австралия	0,938	7	Ирландия	0,916
3	США	0,937	8	Швеция	0,916
4	Нидерланды	0,921	9	Швейцария	0,913
5	Германия	0,920	10	Япония	0,912

Россия, с ее богатейшими ресурсами, не входит даже в десятку лидирующих стран и в рейтинге 2013г. занимает 55 место с ИРЧП 0.788. Следует отметить, что РФ, тем не менее, пока опережает в рейтинге своих соседей по БРИКС, среди крупнейших государств с быстрорастущей экономикой Бразилия занимает в 85 место, Китай – 101, а Индия – 136. Отметим, что по ИРЧП СССР в 1990г. занимал 26 место, а в 1996г. – 34 место [7]. Если рассматривать современное состояние, очевидно, что государство неэффективно справляется со своей главной задачей – обеспечение граждан всеми необходимыми условиями для раскрытия человеческого потенциала и его высокой производительности. Полагаем, что главная причина этих неблагоприятных тенденций – слабые инвестиции в человеческий капитал.

Образование является основной частью человеческого капитала, поэтому обеспечение научных учреждений – главная задача системы образования развитых стран, так как интеллектуальный потенциал определяющий фактор развития общества. Основным показателем, используемым в международной практике, доля в ВВП инвестиций в образование, так в России в 2013 г. он составил 2,4%, что почти вдвое ниже среднемирового. Расходы на образование в США – 5,5% ВВП; Швеции – 6,6%; Финляндии – 5,9%; Германии – 4,5%. Одной из важнейших причин снижения качества образования является снижение его финансирования и доли в ВВП. Российская система образования по этому показателю находится ниже 130 места мирового рейтинга все последние 15 лет [6].

Негативные тенденции характерны и для фундаментальной отрасли инноваций – науки. Одной из главных причин падения уровня российской науки является ее крайне низкое финансирование, динамика которого представлена в табл. 2.

Таблица 2 – Динамика доли расходов федерального бюджета РФ на науку [1]

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
к расходам федерального бюджета (%)	2,14	2,27	2,35	2,87	2,76	2,7
к ВВП (%)	0,39	0,56	0,51	0,56	0,56	0,56

Несмотря на имеющиеся положительные тенденции, финансирование российской науки остается одним из самых низких в мире. Доля расходов на науку в ВВП, в бюджете и в общих инвестициях в полтора раза меньше среднемирового, не говоря уж о развитых

странах (2,5-4% ВВП) и Израиле (4,8% ВВП). Инвестиции в НИОКР в РФ составляют 1-1,3% ВВП, в Германии, Дании, Австрии – 2,5%, в США – 2,6%, в Израиле – 4,6%. Передовых среди российских инновационноактивных предприятий насчитывается лишь 16% по сравнению с 35% в Японии и Германии, 41-43% в Бельгии, Франции, Австрии, 51-55% в Дании и Финляндии. При этом, наиболее многочисленны в РФ технологические заимствования (34,3%), непопулярные в экономически развитых странах (5-8%) [1]. Характерной особенностью национального инновационного рынка является незначительный спрос, поэтому критическими проблемами инновационного развития, сегодня являются создание мотивов инновационного поведения всех субъектов экономики и углубление их кооперации с сектором исследований и разработок, с опорой на созданную и развивающуюся инновационную инфраструктуру [2].

Но каким бы образованным не был человек, его знания и интеллект ничего не будут стоить, если он не сможет применить свои способности в силу физической невозможности. Поэтому здоровье является важным фактором в структуре человеческого капитала, а здравоохранение должно быть национальным инвестиционным приоритетом. Об отношении к здоровью носителей трудового потенциала в разных странах можно судить по данным табл. 3.

Таблица 3 – Доля здравоохранения в ВВП стран мира в 2013 г. [1]

Ранг	Страна	%	Ранг	Страна	%
2	США	16.2	36	Израиль, Аргентина	9.5
3	Мексика	13.8	40	Япония, Великобритания	9.3
12	Бельгия	11.8	42	Словения	9.1
14	Финляндия	11.7	44	Бразилия	9.0
15	Швейцария, Грузия, Португалия	11.3	45	ЮАР, Словакия	8.5
20	Австрия	11.0	52	Чили, Венгрия	8.2
22	Канада	10.9	55	Германия, Латвия	8.1
23	Нидерланды	10.8	58	Малайзия	8.0
28	Сербия, Швеция	9.9	170	Россия	3.7
29	Новая Зеландия, Ирак, Испания, Норвегия	9.7		Мир в среднем	8.7

Большинство стран мира наращивает долю финансирования медицины в ВВП, напротив, снижение инвестиций в здравоохранение России увеличивает ее отставание по качеству медицинского

обслуживания. Динамика государственных инвестиций в здравоохранение в определенной мере объясняет, почему РФ в 2013 г. занимала в мире:

- по средней продолжительности жизни 163 место (66,5 лет);
- по рождаемости – 172 место (10,94 ребенка на 1000 чел. населения);
- по смертности – 2 место (16,03 умерших на 1000 чел. населения);
- по приросту населения – 219 место (отрицательный рост -0,48%) [1].

Следует отметить, что экономический рост страны зависит от количества и качества государственных инвестиций в человеческий капитал. Приведенная статистика доказывает, что финансирование здравоохранения, образования и науки в России происходит по остаточному принципу, что недопустимо в постиндустриальной экономике с приоритетным отношением к развитию человека. Полагаем, что минимальные инвестиции в человеческий капитал являются одной из главных причин торможения научно-технической и инновационной деятельности РФ. Именно в результате такой тенденции снизилось качество всех составляющих человеческого потенциала [3]. Поэтому в концепции социально-экономического развития Стратегии 2020 определены такие приоритеты государственной политики, как: инвестиции в человеческий капитал, подъем образования, науки, здравоохранения, построение национальной инновационной системы, развитие новых конкурентоспособных секторов экономики в высокотехнологичных сферах.

Список литературы:

1. Государственный Комитет Статистики РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://gks.ru>
2. Обеспечение реализации стратегий инновационного развития / С.М. Бухонова, Ю.А. Дорошенко, Э.И. Томилина, А.П. Табурчак // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2007. №1. С. 130-133.
3. Дорошенко Ю.А., Калашников А.Н. Инвестирование в человеческий капитал как фактор инновационного развития // Белгородский экономический вестник. 2011. № 3 (63). С. 13-16.
4. Капелюшников Р.И. Сколько стоит человеческий капитал России? // Вопросы экономики. 2013. № 1. С. 27-47.
5. Капелюшников Р.И. Сколько стоит человеческий капитал России? Ч.II // Вопросы экономики. 2013. № 2. С. 24-46.
6. Министерство экономического развития РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://economy.gov.ru/>, свободный.
7. Организация экономического сотрудничества и развития [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://oecd.org/>, свободный.
8. Стратегия 2020 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://2020strategy.ru/>, свободный.

ECONOMICS AND SPORT

Kastratović Edita, PhD

Faculty of Business Economics and Entrepreneurship, Belgrade, Serbia

Andelković Maja, PhD

Faculty of Business Studies and Law, University Union - Nikola Tesla,

Belgrade, Serbia

Ryapihina Viktoria, PhD

Belgorod State Technological University named after V.G. Shukhov

Belgorod, Russian Federation

Abstract. Economics is a discipline that covers the economic theory, economic policy and support economic sciences, which allow a qualitative and quantitative analysis of economic phenomena and use its results in practice.

In the sports industry one might, perhaps, expect the economic problems similar to those in other industries. However, in this area, due to the influence of various factors, there are certain peculiarities. Analysing historical and unique role of sport in society, in the implementation of management and other activities related to the sport can detect additional problems, this paper presents an example of sports club management.

Overview of economic issues in sport management

The main task of the observed economic system is to unite and combine all the input values to the corresponding output from the system. To illustrate some of the economic problems in the industry of sports management let us take the example of sports clubs. Team sport provides a certain product (sports competitions, games) that has a great impact on your customers (fans, viewers, visitors). Input parameters of the process are the sports facilities (halls, gyms, playgrounds, arenas), equipment (sporting equipment and other equipment) and, above all, the people (all those who directly or indirectly take part in the organization and the sporting events as such - the players (athletes, athletes), coaches and administrative staff). One of the tasks of the administrator of the sports club is organization of sports competitions program. The job of a sports manager is to monitor the budget of the club, earnings, expenditures and economic effectiveness of the program. Sports manager is the person responsible for making the decision to continue the implementation of sports programs taking into account all the aggravating factors limiting economic. Facing various problems in the implementation of sports programs, sports managers conduct economic and financial analyzes together with their associates.

Finally, sports managers perform financial projections in order to more efficiently plan investments in capital investment projects. Knowledge of cultural properties, the political situation, the demographic situation and technological trends may be of particular importance when making such decisions.

Customers and products in the industry of sports

According to Webster's definition of sport where sport is a source of physical activity that is practiced for a particular pleasure, we can conclude that it is sport that separates us from everyday activities and feels us with greater or lesser amount of pleasure. It is interesting to note that the party is interpreted as an activity directed to the satisfaction of the individual or group.

What makes sport different from other common forms of entertainment is that it usually happens spontaneously. Theatrical performance is based on a strict scenario, the concert has its own program, but the unfolding of the action at a sporting event (the game) can not be controlled or predicted. For these reasons sport is a package full of challenges that are fundamentally different from other kinds of pleasures.

A simplified example of the relationship "user - supplier" in the sports industry consists of three main elements: a) users (consumers) of sport, b) sports products and c) the company / intermediary. One can distinguish three different types of users and viewers – those who watch event, the participants – those who are direct stakeholders (participants) sporting events and sponsors – who invest money or sports equipment to advertise on a sports event.

Sport product is usually goods, services or a combination thereof, designed to provide some benefit (to have a purpose) to its consumers. The main product of the industry of sports that is offered to users and sponsors is the sports event.

Producers and intermediaries are the third element of the model. In this category there are all those organizations and individuals who support the event: the owners, the body which imposed the sentence, equipment manufacturers. Agents also represent an important link in this chain as a link with the end users.

The quality and the sport industry

Both researchers and professionals in sports industry, in its various segments, have been increasingly recognizing the importance of quality and positive trends in the marketing activities in the sports industry and their financial performance.

Of particular interest are two aspects of the sports industry: quality of service and quality sporting goods. Due to the fact that professional sport is an integral part of service activities related to their free time (leisure), and that the most common measure of the quality of service are delivery processes or transformations, it can be said that the quality of the services is a function directly dependent on the overall experience concerning the service delivery process.

After conducting extensive research several key factors related to the management of quality of service and their understanding have been proposed. These are: tangibles, reliability and implicit service. Output size of a conceptual model quality is the actual quality of service that results from a subjective comparison of what is expected and the perception about the quality of service of individual viewers. Sport, as a social category, for a long time has been more than a simple game. All its constituent elements interact (eg. the relationship viewer – ticket vendor).

Strategic Planning

As with any planning, strategic marketing planning in the sport industry is always related to the future. Any serious sports organization must, at least annually, conduct a review of its marketing policy, which should result in its reconstruction, adaptation and response to the change. Marketing plan depends on the development of research and planning, which allows the manager to gain insight into past performance and condition and to predict future trends and consequences.

The skill to recognize the target market is one of the basic steps in the process of strategic marketing planning. Market research must identify the cause of dissatisfaction or partial satisfaction of the users. As, due to the large differences in the desires, needs, habits and customs of the people, it is impossible for a marketing manager to satisfy everyone, it is necessary to divide the population and focus on specific, selected structure. With this classification people are classified into specific categories (such as age, gender, education level, interests, etc.). Once target group is selected, the manager can plan which methodology to implement and can begin the process of mutual exchange. An important phase of the strategic marketing planning process is the implementation of analysis environments. These include the assessment of the situation and ‘climate’ in relation to the existing environment, which includes both internal and external factors.

Conclusion. Sport is the most widespread form of modern physical culture, which is manifested in various forms of movement games and physical exercise, marked by great emotional pleasure and competition between individual people or teams. Notwithstanding any other terms to be

encountered in practice, such as in sports administration, administration of athletes, etc., the term 'sports management' is the only one that gives the global picture, it is the most complete, and accurately explains the essence of this form of social life. It includes all activities and services that are associated with the following: sports facilities, equipment, site events, hotels, shops, sports goods, physical education and recreation and competitive sports. In the sports industry, the impact of various factors, there are certain peculiarities in comparison to other industries. In the example of club sports management, it is evident that a sports agent has the responsibility for making decisions about the continuation of the implementation of sports programs taking into account all the aggravating factors limiting economic nature, to conduct economic and financial analyzes and their associates, perform financial forecasting to more efficiently planned investment in capital investment projects.

References:

1. Kastratović E. (2004): «Osnove menadžmenta sa menadžmentom u sportu»; Institut MSP, Beograd.
2. Đurđević N. (2004): «Uloga lokalnih zajednica u oblasti sporta»; Pravni fakultet, Kragujevac; Uprava za sport Ministarstva prosvete i sporta Republike Srbije.
3. Kastratović E., et al (2011): «Marketing principles and their application in sport management», International journal of law & economics, Beograd.
4. Džeba K., Serdarušić M., (2005): «Sport i novac»; Reta, Zagreb.
5. Bartoluci M. (2005): «Ekonomika i menadžment sporta»; Kineziološki fakultet Sveučilišta, Zagreb.

STARTING PRINCIPLES OF ORGANIZATION AND GOVERNANCE OF SPORT IN INTERNATIONAL FRAMEWORK

Kastratović Edita, PhD

Faculty of Business Economics and Entrepreneurship, Belgrade, Serbia

Zdravković Bojan, MSc,

Stanković Vladan, MSc

*Faculty of Business Studies and Law, University Union - Nikola Tesla,
Belgrade, Serbia*

Abstract. Organization of sport in national and international framework is also determined by how sport is managed, keeping in mind that organization and management of sport are interconnected with the system of financing of sport. Organizing is the process of hiring people and resources for the achievement of organizational goals in order to maintain long-term organization and to create a stable framework where division and coordination of the organization members' efforts can be achieved. Organizational design is the process of determining the organizational structure that is best suited for realizing the strategy and objectives of the organization. In sports there are numerous organizational forms whose main objectives and tasks are to promote and develop sports in the community. Owing to the nature of sport and its strong international orientation, the process of regulating legal relations and management of sport in Europe was largely devoid of the influence of government and politics, and was mainly focused on the experience of England as the cradle of modern sport, but also on the experience of other European countries.

Organization and management in sport

Almost all sports that are now present in the world (football, for example), as well as those sports that are not so popular in our region (baseball, hockey, cricket) have their roots in England. This is why England is most often considered to be the birthplace of modern sport and of implementation of sport management. Sports management is a set of activities of members of sports organizations who use their knowledge and skills to contribute to the achievement of pre-set objectives and implementation tasks that arise from them.

Organization in sport includes many organizational forms, such as federations, national associations, leagues, clubs, local sports bodies; their main objectives and tasks are promotion and development of sport in the community. According to their tasks, they can be divided into three groups. The first group consists of sports governing bodies, or those that govern sport

at the highest level and with the task of normative regulation and monitoring of the sport system aimed at the development of sport at all levels, i.e. these bodies are part of sport governance at the international level. The second group consists of organizations whose mission is development and regulation of competitive systems at the professional sport level, and the third group includes organizations established to promote recreational and competitive systems at the local level.

Legal matters

Until the second half of the 20th century in the legislation of European countries sport was regarded as the individual rights of citizens to freedom of association, i.e. a private domain in which governments did not interfere. Organization and management of sports had traditionally been based on the statutes and rules of European and world federations of each sport and the Olympic Charter of the International Olympic Committee.

The impact of globalization, the abolition of any difference between amateur and professional sports (in the 1980s), the abolition of national television monopoly, etc., influenced the European model of sport which, according to the marked laws, had begun to transform itself into a highly professional working environment, and the issues regarding contractual, financial and fiscal relations became during the 1980s, and especially in the 1990s, the area of interest of government organizations as well.

In the 1970s, the Council of Europe was the very first European intergovernmental organization which had shown strong interest in the field of sports. The Council of Europe in 1976 adopted the European Sport for All Charter, which was in 1992 replaced with the European Sports Charter. These documents were primarily related to issues such as the right to participate in sports, doping and violence in sports arenas.

Within the EU the authority regarding implementation and coordination of European policy in the field of sports lies with the Sport Unit as part of the Directorate-General for Education and Culture.

Apart from European sports federations and European Olympic committees (EOC), regarding non-governmental organization the strongest influenced is exercised by the following organizations: European Non-Governmental Sports Organization – ENGSO, International Sport and Culture Association – ISCA, European Physical Education Association – EUPEA), the European Fair Play movement – EFPM, etc.

The White Paper on Sport

In 2007 the European Commission adopted a White Paper on Sport, the first comprehensive document of the European Commission about the sport. The main objective was to define the role of sport in the EU, recognizing the

importance of sport for social and economic development. The White Paper is the result of extensive consultation by the European Commission by the sports organizations, such as the Olympic Committee and sports federations and other interested parties from EU member states. In the document, the European Commission stated that sports organizations must be autonomous, highlighted the specific role of sport, but within the framework of European law on market competition. In this document the Commission does not propose any legal regulation of some sensitive issues, such as the issue of the role of players' managers. The White Paper states that the individual managers are involved in corruption and exploitation of underage players, but it does not propose statutory regulation of this issue. The White Paper also proposes the implementation of Pierre de Coubertin's Action Plan which emphasizes social and economic aspects of the sport such as public health, education, social inclusion and funding of sport. The overall objective of the White Paper is to determine the strategic orientation on the role of sport in Europe, to encourage debate on the issues in this important area, to increase the role of sport in EU policy and encourage public awareness of the needs and particularities of this sector. This would resolve significant issues such as the application of EU laws in sport, as well as the implementation of other activities related to the sport at EU level. The White Paper further emphasizes the downsides of modern sports, such as: market pressures, exploitation of young players, doping, racism, violence, corruption and money laundering. On that basis, the sport was included into the Treaty of Lisbon which did recognize the social and educational role of sport in the EU.

Erasmus for all

In addition to the White Paper on Sport, the EU had over the years adopted various an analytical and strategic documents for different areas of activity in sport. The Erasmus for All (2014-2020), the new EU program for education, training, youth and sport is the current issue. This program includes all the systems of education and training of youth, including sport. The goal of this program is to increase efficiency and simplify the application process for allocation of resources, as well as to avoid the current overlap and fragmentation of the system. Implementation of this program starts in 2014.

Conclusion. The issues of organization and governance of sport in Europe used to be – all the way until the second half of the 20th century - left to non-governmental and non-profit associations. At the end of the nineties they became an area of interest for government organizations, too. The Council of Europe was the first European intergovernmental organization which had shown strong interest in the field of sports. The European Sports Charter was primarily related to issues such as the right to participate in

sports, doping and violence in sports arenas. The first comprehensive document on sport of the European Commission White Paper which had defined the role of sport in the EU and recognized the importance of sport for social and economic development. In addition to the White Paper on Sport, over the years the EU had adopted both analytical and strategic documents for different areas of activity in sport.

References:

1. Kastratović E. (2004): «Osnove menadžmenta sa menadžmentom u sportu»; Institut MSP, Beograd.
2. Masteralexis L., Barr C., Hums M. (1998): «Principles and Practice of Sport Management»; Aspen Publishers, Inc., Gaithersburg, Maryland.
3. Radosavljević Ž. (2002): «Teorija, praksa i veština savremenog menadžmenta»; DP Pronalazaštvo, Beograd.
4. Radosavljević Ž., Radosavljević M., Lilić V., (2011): «Organization as a factor of organizational success» Белгород: Министерство образования и науки РФ: Белгородский государственный технологический университет им. Б.Г. Шухова: Институт экономики и менеджмента.
5. European Commission, 2007. White paper on sport.

СУЩНОСТЬ, ПОНЯТИЕ И АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ НА РЕГИОНАЛЬНОМ И МАКРОУРОВНЯХ

**Ковалева Т.Н., канд. экон. наук, доц.,
Атабиева Е.Л., канд. экон. наук, доц.**

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

В достижении экономического роста, повышении уровня жизни населения, конкурентоспособности и экономической стабильности регионов и государства в целом далеко не последнее значение имеет инвестиционная активность. Инвестиционный процесс происходит в условиях рыночного саморегулирования и государственного регулирования.

Существует и официальная трактовка инвестиций. В Федеральном законе РФ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.99 г. № 39-ФЗ (в ред. Федерального закона от 28.12.2013 г. № 22-ФЗ) дается следующее определение инвестициям: «Инвестиции – денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской деятельности и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта».

В связи с этим, по мнению А. Аксакова [10], необходимо задействовать определенные ресурсы и механизмы, чтобы "массовое обновление началось". Однако доля инвестиций в основной капитал в РФ составляет 20% от объема ВВП. Для сравнения: в Китае в 2010г. этот показатель достиг 46% от ВВП. При этом в 2010г. чистый отток капитала из РФ составил 38 млрд долл., в 2011г. - 35 млрд долл. Одна из причин этой ситуации, по словам эксперта, заключается в сложившемся инвестиционном климате в России, в его характеристиках, которые не стимулируют бизнес направлять свои ресурсы на модернизацию.

Основные функции инвестиций следующие [1]:

- процесс простого и расширенного воспроизводства основных фондов, как в производственной, так и непроизводственной сфере;
- процесс обеспечения и восполнения оборотного капитала;
- перелив капитала из одной сферы в другие, более привлекательные, в форме реальных и портфельных инвестиций;

– перераспределение капитала между собственниками путем приобретения акций и вложение средств в активы других предприятий (предел собственности);

– основа для развития экономики на макро- и микроуровне и получения в будущем экономической, социальной, экологической и даже политической выгоды.

Отдельной категорией инвестиций являются инвестиции в человеческий капитал. Но человеческий капитал не может быть собственностью, поэтому такие инвестиции сложно рассматривать как способ наращивания активов предприятия.

Для целей данной статьи необходимо четко разделять понятие «реальных» и «портфельных инвестиций»

На рис. 1 представлена такая классификация.

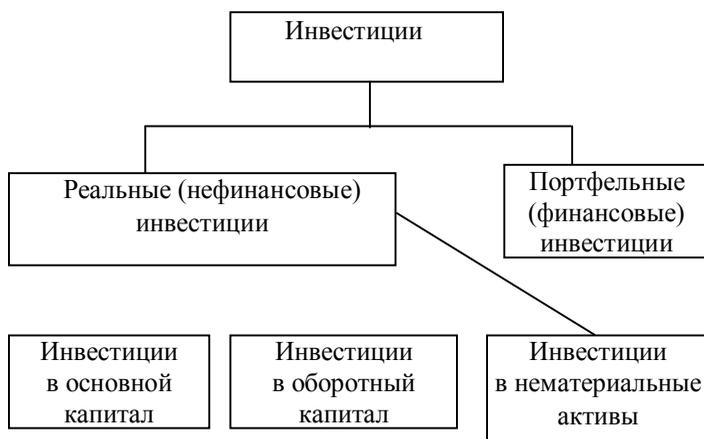


Рисунок 1 – Классификация инвестиций по объектам их вложения

Реальные и портфельные инвестиции по-разному влияют на конечные финансовые результаты деятельности хозяйствующего субъекта. Реальные инвестиции влияют на конечные результаты хозяйствующего субъекта через его развитие: расширение объемов деятельности; повышение технической и технологической базы производства; внедрение инноваций; повышение качества продукции; интенсивное использование факторов производства и др. [1]. В том числе, к реальным инвестициям можно отнести финансирование исследований, разработок, освоение новых производств.

Портфельные инвестиции влияют на конечные результаты хозяйствующего субъекта через следующие слагаемые: получение дивидендов и процентов; получение экономической выгоды от продажи акций по более высокой курсовой стоимости; участие в управлении другими предприятиями с целью получения экономической выгоды; быстрой возможности получения необходимых для предприятия денежных средств за счет продажи акций и облигаций. То есть, финансовые результаты от портфельных инвестиций носят скорее спекулятивный характер.

Важным направлением повышения качества технической и технологической базы производства является совершенствование структуры инвестиций в основной капитал (капитальных вложений). Инвестиции в основной капитал представляют собой совокупность затрат, направленных на обновление основных средств (на новое строительство, реконструкцию и модернизацию объектов, на приобретение новых основных средств, оборудования).

Как заявил президент Ассоциации региональных банков России, депутат Госдумы РФ Анатолий Аксаков, основные фонды в РФ физически изношены примерно на 50%, морально – на 99%. "Если мы хотим двигаться вперед, необходимо массовое обновление основного капитала. Коэффициент обновления у нас составляет 4%, т.е. чтобы обновить все основные фонды, модернизировать их, нам надо 25 лет. У нас такого запаса времени нет, потому что ведущие и развивающиеся страны стремительно уходят вперед, оставляя нас позади", – отметил он [8].

В своем научном докладе «О целях, проблемах и мерах государственной политики развития и интеграции» С.Ю.Глазьев также называет также «запредельным» износ основных фондов [3].

Нарастающее технологическое отставание не только в сложившихся отраслях, но и в перспективных новых направлениях экономического роста делает невозможным достижение целей развития российской экономики. Решение этой проблемы требует многократного увеличения инновационной и инвестиционной активности.

В России на государственном уровне достаточно долгое время внедряются меры по активизации инвестиционного процесса: создание благоприятных условий для развития инвестиционной деятельности, прямое участие государства в инвестиционной деятельности, государственно-частное партнерство и другие.

Однако основные методы государственного регулирования инвестиционной деятельности не всегда ориентировали организации (предприятия) на расширение собственного производства.

Таблица 1 – Инвестиции в основной капитал

	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Инвестиции в основной капитал, млрд. руб. по РФ	1165	3611	8781	7976	9152	11035	12586	13255
Индексы физич. объема инвестиций в основной капитал (в сопоставимых ценах), РФ, %	117,4	110,2	109,5	86,5	106,3	110,8	106,8	99,8
Инвестиции в основной капитал, млн. руб. по Белг. обл.	9241,8	35021,9	104217	73126	96313	125993	136201	x
Индексы физич. объема инвестиций в основной капитал (в сопоставимых ценах), Белг. обл. %	98,7	134,0	105,9	73,1	122,3	118,4	100,9	x

Нередко средства, которые высвобождались в результате снижения налоговой ставки, амортизационной политики и т.д. тратились на приобретение ценных бумаг, предоставление займов, а не на финансирование исследований, разработок и прочие реальные инвестиции.

От того, по каким направлениям используются инвестиции, зависит соотношение между активной и пассивной частями основных средств, производственная мощность предприятия и эффективность его функционирования.

Показатели физического объема инвестиций в основной капитал Белгородской области в сравнении со средне российскими показателями представлены в таблице 1.

Показатели физического объема инвестиций в финансовые вложения Белгородской области в сравнении со средне российскими показателями представлены в табл. 2.

Таблица 2 – Финансовые вложения организаций (млн руб.)

	2003	2005	2011	2012	2013
Финансовые вложения – всего по России	3390515	9209175	66634032	67724781	72888499
Финансовые вложения – всего по Белгородской области	x	216422,4	378823,4	293515,2	x

Из показателей таблиц 1, 2 мы видим, что уровень портфельных инвестиций значительно превышает уровень инвестиций в основной капитал. Эту тенденцию можно отметить как в Белгородской области, так и в целом в России.

Индекс физического объема инвестиций в основной капитал по Российской Федерации за период 2000-2012 гг. составил 1080,2%, по Белгородской области – 1473,8%, что положительно характеризует инвестиционную активность в регионе.

По объему инвестиций в основной капитал в Центральном федеральном округе Белгородская область занимает четвертое место, после г. Москвы, Московской области, Воронежской области, что также характеризует экономику региона положительно.

В табл. 3 приведена информация о приросте ВВП в России, а также о приросте валового регионального продукта в Белгородской области.

Таблица 3 – Прирост ВВП и валового регионального продукта, %

	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Прирост ВВП в России	110,0	106,4	105,2	92,2	104,5	104,3	103,4	101,3
Прирост валового регионального продукта по Белгородской области	113,5	107,4	112,3	101,5	109,8	111,0	x	x

Сравнивая уровень прироста ВВП по России и аналогичный показатель по Белгородской области, мы видим, что на протяжении всего рассматриваемого периода более интенсивный рост объемов производства происходит в регионе.



Рисунок 2 – Темпы прироста инвестиций в основной капитал, валового регионального продукта Белгородской области

Для того чтобы оценить эффективность инвестиций в основной капитал, необходимо сравнить темпы роста ВВП (валового регионального продукта) и уровень прироста инвестиций в основной капитал. Данное сравнение представлено на рисунках 2,3.

Анализируя данные рис. 2, 3, можно сделать вывод о том, что на протяжении всего рассматриваемого периода как региону, так и государству в целом, не удастся достичь темпов роста производства, превышающих уровень роста инвестиций в основной капитал.

Исключением можно считать период финансового кризиса – 2008, 2009 гг., но здесь речь идет уже о соотношении темпов снижения, поэтому говорить о положительной динамике также нельзя.

Из этого можно сделать вывод о недостаточно эффективном использовании инвестиций в основной капитал.

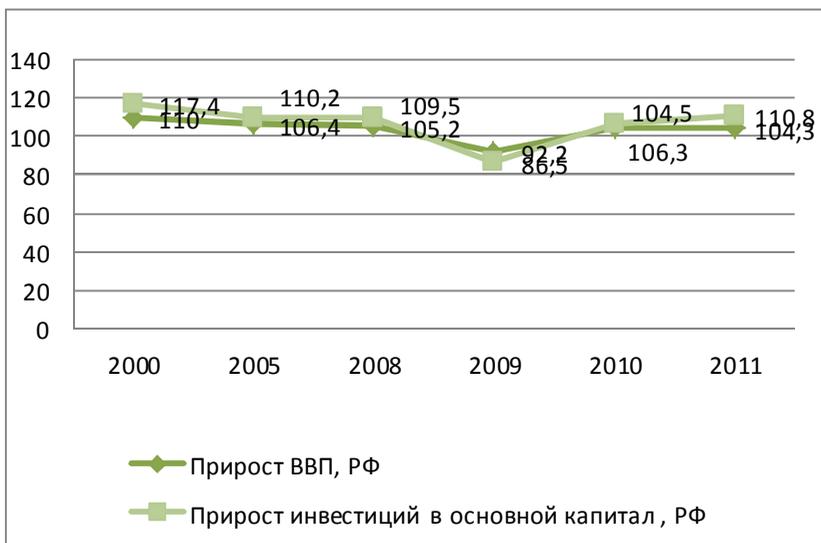


Рисунок 3 – Темпы прироста инвестиций в основной капитал, ВВП по РФ

Возможно, низкая эффективность инвестиций в основной капитал вызвана тем, что основная доля инвестиций приходится на строительство зданий и жилья. Безусловно, такие инвестиции должны осуществляться, однако наиболее низкий период окупаемости и наиболее высокую рентабельность можно ожидать от инвестиций в машины и оборудование.

За период с 2000 по 2011 гг. в инвестиции в жилища выросли в 11,9 раз. Вложения в здания (кроме жилых) и сооружения увеличились в 9,1 раза, а в машины, оборудование и транспортные средства – в 8,9 раза. Соответственно, доля вложений в машины, оборудование и транспортные средства снизилась за анализируемый период с 36,6% в 2000 г. до 35,2% в 2011 г. На региональном уровне можно также отметить наиболее высокий уровень инвестиций в строительство жилья, тогда как удельный вес вложений в оборудование, машины и транспорт в общей структуре инвестиций изменился незначительно.

Проведенное исследование показывает, что недостаточный уровень инвестиций в основной капитал ставит российские предприятия в неконкурентоспособное положение в отраслевом и региональном

разреze, а также в отношении с зарубежными компаниями, в том числе нуждается в пересмотре и структура инвестиций.

Таблица 3 – Видовая структура инвестиций в основной капитал (в фактически действовавших ценах)

	2000	2005	2008	2009	2010	2011
Инвестиции в основной капитал по видам основных фондов (РФ), млрд руб.						
жилища	11,3	12,0	13,6	13,0	12,2	14,5
здания (кроме жилых) и сооружения	43,1	40,4	42,6	43,7	43,3	44,1
машины, оборудование, транспортные средства	36,6	41,1	37,7	37,2	37,9	35,2
прочие	9,0	6,5	6,1	6,1	6,6	6,2
Инвестиции в основной капитал по видам основных фондов (Белгородская область), млн руб.						
жилища	19,0	9,4	13,9	19,4	24,4	23,1
здания (кроме жилых) и сооружения	41,0	40,7	43,2	42,1	39,0	37,0
машины, оборудование, транспортные средства	37,3	47,9	40,2	34,1	33,9	37,6
прочие	2,7	2,0	2,7	4,4	2,7	2,3

Наиболее актуальным этот вопрос становится в современных условиях осложнения экономических отношений России с рядом стран.

Вместе с тем, на наш взгляд, имеются большие возможности государственных органов власти и управления региона по совершенствованию процесса управления инвестиционной деятельностью по следующим направлениям:

- одним из наиважнейших условий по-прежнему остается государственное экономическое стимулирование переориентации инвестиционных потоков с портфельных на реальные;

- совершенствование отраслевой структуры инвестиций в направлении увеличения инвестиций в производственное оборудование;

- выявление перспективных направлений экономического роста на государственном и региональном уровнях;

- формирование институтов финансирования проектов развития производственно-технологических комплексов нового технологического уклада;

– обеспечение необходимых для опережающего роста нового технологического уклада экономических условий на государственном и региональном уровнях.

Список литературы:

1. Направления совершенствования форм и методов государственного регулирования и экономического стимулирования инвестиционной деятельности: монография / С.Н. Глаголев, И.А. Слабинская, И.И. Веретенникова, Т.Н. Ковалева, Е.Л. Атабиева. Белгород: Изд-во БГТУ, 2012. 143 с.
2. Глаголев С.Н., Слабинская И.А., Ковалева Т.Н. Оценка состояния инвестиционной деятельности в Белгородской области // Белгородский экономический вестник. 2011. № 3 (63). С. 3-13.
3. Глазьев С.Ю. Научный доклад «О целях, проблемах и мерах государственной политики развития и интеграции» 30 января 2013 г. www.glazev.ru.
4. Дорошенко Ю.А., Манин А.В. Технологии и актуальные модели инвестиционного развития регионов и городов Российской Федерации // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2014. № 1. С. 128-132.
5. Слабинская И.А., Атабиева Е.Л., Слабинский Д.В., Ковалева Т.Н. Бухгалтерский учет в 10 ч. Ч. 1 Учет долгосрочных инвестиций: учеб. пособие. Белгород: Изд-во БГТУ, 2010. 279 с.
6. Veretennikova I.I., Kovalyova T.N., Schechovzov V.V. Improvement of capital investments structure as direction to increase fixed assets efficiency // World Applied Sciences Journal. 2013. T. 25. № 2. С. 222-226.
7. Veretennikova I.I., Kovalyova T.N., Laboda E.N. State regulation of investment processes of simple and expanded reproduction of fixed capital // World Applied Sciences Journal. 2013. T. 24. № 12. С. 1681-1685.
8. Статистический ежегодник. Белгородская область. 2013: Стат. сб. / Белгородстат. Белгород, 2013. 612 с.
9. Федеральная служба государственной статистики. Россия в цифрах – 2014 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_11/Main.htm
10. Эксперты: России необходимо массовое обновление основного капитала [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.rbc.ru

ПРОБЛЕМА ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЕКТОВ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ И ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ НА ПРИМЕРЕ СЕРБИИ

Ковачевич Д.

Университет Сингидунум, Белград, Республика Сербия

Ряпухина В.Н., канд. экон. наук

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Сегодня мы являемся свидетелями проявления новой тенденции, которая меняет мировой энергетический рынок. Эта тенденция способствует снижению производства углеводородного топлива, изменению цен на энергоносители, а также истощению запасов ресурсов. Эти изменения обуславливают приток инвестиций в сектор энергоэффективности и совершенствования технологий, эксплуатации труднодоступных источников углеводородного топлива, а также разработки возобновляемых источников энергии.

В стратегии развития производственных направлений, которые способствуют экспансии производственного роста и экономического развития, особенный акцент необходимо ставить на инвестиции в проекты возобновления источников энергии, в проекты по развитию энергоэффективности и стабильному развитию. Это представляет собой важный аспект экономического процесса, особенно принимая во внимание условия, которые Европейская комиссия посредством директив и рекомендаций поставила перед своими членами и странами-кандидатами на вступление до 2020 года. Целью мероприятий, которые обозначены в данных рекомендациях, является повышение доли использования возобновляемых источников энергии в совокупном производстве, а также повышение энергоэффективности. Применение соответствующих технологий может способствовать развитию национального народного хозяйства, т.к. обуславливает создание новых рабочих мест, развитие трансферта технологий, децентрализацию и гарантию поставок энергии, как на местном, так и на региональном уровне. Данная проблема актуальна т.к. развитие возобновляемых источников энергии открывает большие перспективы для будущего Европы и всего мира. Мировое производство в значительной степени зависит от малоэффективных, не обновляемых источников энергии (нефть, уголь), от ядерной энергии, которая представляет потенциальную опасность для природной среды и здоровья человека.

Тем самым проблема энергетической стабильности и безопасности в последние десятилетия становится весьма актуальным аспектом экономического, производственного и общественного развития.

1. Стратегия повышения потенциала возобновляемых видов энергии в Сербии

Сектор возобновляемых источников энергии находится в состоянии конкуренции с другими традиционными сегментами энергетической индустрии. Однако, с общей точки зрения рынок возобновляемых источников энергии переживает подъем и является одним из наиболее быстро растущих в сфере энергетического сектора по результатам исследования проведенного Ображан и Аџер в 2006. Рынок подвержен влиянию множества факторов, самым важным из которых является снижение издержек. Технологии возобновляемых источников энергии все время совершенствуются и становятся дешевле для производства и использования. Непостоянство рынка фосильного топлива, особенно рост цен на нефть и газ, а также ратификация Киотского протокола создает предпосылки к тому, чтобы рынок возобновляемых видов энергии укреплял конкурентоспособность и одновременно привлекал новые формы инвестиций. Использование возобновляемых видов энергии представляет собой значительный инновационный шаг на фоне существующих возможностей энергоснабжения. С точки зрения объема, потенциала, характеристик энергетических ресурсов, наукоемкости технологии и ряда других факторов, технологии возобновляемых видов энергии значительно отличаются от простых энергетических систем. Однако эти изменения не влекут за собой потери инвесторов, принимая во внимание, что финансирование строительства объектов для энергопроизводства на основе возобновляемых источников энергии отличается от способа финансирования строительства объектов энергопроизводства, которые используют фосильное топливо, и требуют иного способа мышления, новых способов управления рисками и т.д.

Стратегическими документами по развитию энергетической сферы Республики Сербия предусмотрено повышение эффективности и увеличение степени использования возобновляемых источников энергии. В исследовании UNDP / UNEP (2012), Study on Achievements and Perspectives towards a Green Economy and Sustainable Growth in Serbia говорится о том, что энергетический потенциал возобновляемых источников энергии в Республике Сербия исключительно велик: почти треть общего объема электрической энергии производится на гидроэлектростанциях, а совокупная мощность 12 крупнейших

гидроэлектростанций с 50 генераторами составляет 2835 MW. Технически реализуемый потенциал возобновляемых источников энергии в Сербии составляет объем эквивалентный более 4,3 миллионам тонн нефти ежегодно. В структуре данного объема 63% приходится на использование биомассы, 14% – на энергию производимую малыми гидроэлектростанциями, 5% – на энергию ветра, 14% – на солнечную энергию и 4% – на геотермальную энергию.

Совокупный потенциал производства энергии из биомассы в республике Сербия оценивается в 2,7 миллион тонн. Структуру потенциала биомассы составляют отходы лесного хозяйства и деревообработки (около миллиона тонн), а также отходы животноводства, виноделия, производства и первичной переработки фруктов (около 1,7 миллионов тонн). Потенциал производства энергии из биомассы животного происхождения, используемый для производства биогаза, оценивается в 42 000 тонн.

Из вышеприведенных данных видно, что Сербия обладает потенциалом развития сектора возобновляемых источников энергии и потенциал этот значителен. Также из рассмотренных в ходе исследования примеров видно, что использование возобновляемых источников энергии в долгосрочной перспективе окажет позитивное влияние на народное хозяйства.

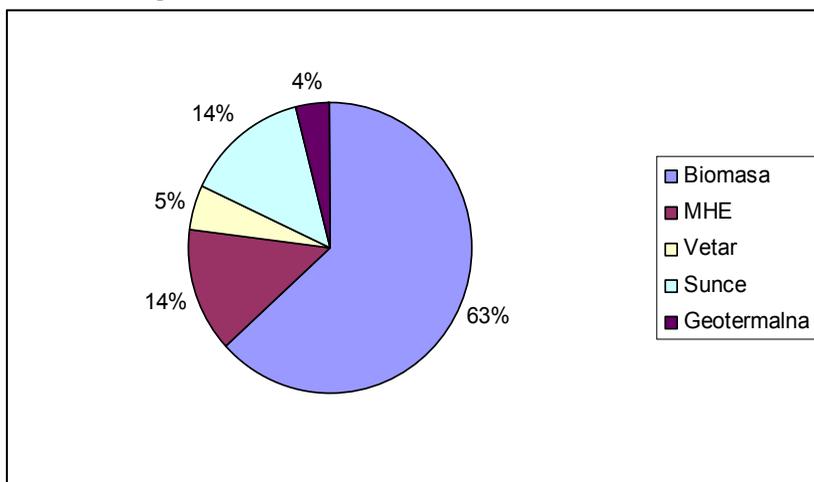


Рисунок 1 – Потенциал возобновляемых источников энергии в Сербии [16]

2. Инвестиционные стратегии энергетического рынка

Как и другие сферы промышленности, сектор возобновляемых источников энергии состоит из множества различных элементов. Финансирование является одним из этих элементов, который активизируется только после того как остальные элементы займут свое место в системе. Для обеспечения финансирования необходимо оценить состояние постоянных элементов, утвердить необходимые шаги, определить меры государственного вмешательства, которые будут способствовать эффективному и быстрому преодолению негативных факторов развития. Эффективное государственное вмешательство должно быть направлено на преодоление конкретных барьеров выхода на рынок и негативных факторов коммерческого неуспеха. Кроме того государственное вмешательство должно быть гибким и направленным на поощрение инноваций по улучшению технологий и услуг в данной области и снижению издержек. Также, государственное вмешательство должно стимулировать инвесторов и способствовать привлечению капитала частного сектора.

Технологические инновации являются одним из катализаторов стабильности энергетического рынка. Процесс создания технологической инновации начинается с научно-исследовательской и опытно-конструкторской деятельности, которая приводит к созданию прототипа и заканчивается его коммерциализацией. На каждом из данных этапов необходимо воздействие на технологию и спрос, это воздействие должны оказывать инноваторы, правительство, инвесторы и, наконец, конечный потребитель. Ключевые факторы развития и финансирования новых технологий зависят от нормативно-правовой базы и режима налоговых преференций. В целях доведения технологических инноваций до стадии рыночной реализации и стимулирования инвестиций в сектор возобновляемых источников энергии, правительство реализует ряд новых механизмов финансирования посредством задействования частного сектора: открытие технологических инкубаторов, выделение дотаций, грантов, кредитов, формирование фондов, стимулирование открытия венчурных фондов и т.д. Одним из ключевых моментов, когда речь идет о стимулировании сектора возобновляемых источников энергии, является вопрос определения цены как механизма поддержки, который обеспечивает безопасность и предсказуемость в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Очевидно, что не существует универсального механизма, который был бы применим ко всем типам рынка, но можно выделить главный

финансовый фактор стимулирующий инвесторов. Технологические инновации играют ключевую роль в перестройке энергетической системы таким образом, чтобы их развитие осуществлялось на стабильной основе. Однако, развитие и распространение реализуемых и доступных технологий обновляемой энергии не происходит достаточно быстро. Технологические инновации могут способствовать расширению эффективной и технологичной системы транспортного сообщения Европы. Этого можно достичь путем взаимодействия трех главных факторов: повышение эффективности транспортный средств посредством внедрения новых моделей двигателей, материалов и дизайна; использования более чистой энергии за счет нового топлива и систем трансмиссии; лучшего использования логистических систем и повышения безопасности и улучшения условий труда посредством распространения информационных и коммуникационных технологий. Необходимо вести эффективную политику для того, чтобы новые технологии преодолели барьеры и негативные факторы рынка.

Проекты связанные с возобновляемыми источниками энергии чаще всего реализуют крупные энергетические компании или предприятия, которые специализируются на проектах развития в области обновляемой энергии. Энергетические компании финансируют данные проекты из оперативного бюджета. С другой стороны, упомянутые выше специализированные предприятия финансируют свои проекты за счет частных средств посредством привлечения стратегических инвесторов (например, производители оборудования) или рыночного капитала из фондов частного капитала. Когда инициатор проекта найдет подходящее для строительства место и оценит потенциал располагаемых ресурсов, доступ к сетям коммуникаций и ожидаемую цену купли-продажи электричества, подготовит предварительное технико-экономическое обоснование проекта, то, если анализ покажет положительный результат, начинается проектирование, сбор разрешений на строительство объекта и оценка прогнозируемого воздействия на окружающую среду. Данные мероприятия могут занимать несколько лет и требуют значительных финансовых средств. Финансовая помощь в виде грантов для возмещения расходов по становлению не достаточна для развития проекта. Финансовые планы в таких случаях должны быть хорошо обдуманы и ориентированы на «выигрышные» проекты. На пример, грантовые программы все чаще дополняются кредитными инструментами для смещения фокуса с начальной стадии проекта на более поздние.

3. Финансирование сектора возобновляемых источников энергии

Энергоносители необходимы для обеспечения транспортного сообщения, индустрии, функционирования частных домохозяйств – жизнь современного человека немыслима без потребления продуктов данных отраслей. Поэтому целью каждой страны является обеспечение достаточного количества энергии, т.е. энергоносителей, для удовлетворения потребностей своей промышленности, а также для надежного и бесперебойного снабжение промышленности энергоносителями по стабильным и конкурентоспособным ценам. Возобновляемые виды энергии имеют значительный потенциал для смягчения глобальных климатических изменений, для решения множества экологических проблем, для снижения уровня бедности и повышения энергетической безопасности. Проблемой является создание соответствующий политических и финансовых механизмов, которые обеспечили бы возможность реализации рыночного потенциала возобновляемых источников энергии, что сделало бы их обыденным явлением. Возобновляемые виды энергия это многомиллиардная индустрия и достаточно динамичный сектор глобального энергетического рынка; несмотря на это возобновляемые виды энергии все ещё составляют малую долю мирового энергооборота. Быстрому росту препятствуют различные барьеры и финансовые риски. Возобновляемые виды энергии все еще не обладают конкурентоспособностью в краткосрочной и долгосрочной перспективе, если речь идет об издержках производства. Многие проекты в области возобновляемых источников энергии требуют больших стартовых вложений и обеспечивают меньшую долю дохода по сравнению с конкурирующими технологиями. Именно по этим причинам многие инвесторы не готовы вкладывать средства в данные проекты, а если и инвестируют, то только на условиях достаточно невыгодных для инициаторов проекта (предприятия или группы, которая осуществляет полное руководство проектом). Это особенно частое явление в странах с развивающейся экономикой, где доступ к выгодному финансированию ограничен. В следующей части нашей работы речь пойдет о потенциале развития рынка и о создании инвестиционных возможностей в секторе возобновляемых источников энергии. Также будет показано, каким образом финансируются проекты в области возобновляемых источников энергии и какие барьеры являются основными для финансирования дннных проектов.

3.1. Финансирование сектора в форме взносов в уставный капитал

Если идейная концепция пройдет фазу старт-апа, перед инициатором проекта станет вопрос привлечения финансирования из вне. Для уменьшения ожидаемого времени запуска построек в эксплуатацию и для уменьшения сложности проекта, малые предприятия – инициаторы проекта могут продать большую долю своих акций проекта компаниям, который имеют достаточно средств, чтобы провести проект через фазу финансового конструирования и переговоров. Для получения кредитов инициаторы проекта и их спонсоры должны обеспечить от 25% до 50% капитала необходимого для реализации проекта. В зависимости от формы проекта и вероятности возрастания риска, кредиторы будут требовать, чтобы собственный капитал занимал большую часть финансового плана. Это условие не только накладывает ограничения на располагаемые средства проекта, но и одновременно увеличивает совокупные расходы по осуществлению проекта. Это обуславливает необходимость поиска инновационной схемы фондрайзинга, которая заполнит существующие сегодня пробелы (ямы) в финансировании.

3.2. Мезанинный капитал

Мезанинный капитал представляет собой единственную возможность для покрытия дефицита капитала. Мезанинное финансирование является альтернативным источником, которое представляет собой комбинирование элементов кредита (займа денежных средств в банке) и прямых инвестиций в капитал предприятия (вложения на базе рискованного капитала, т. е. денежные средства за которые инвестор получает долю в предприятии – акции). Стоимость мезанинного финансирования велика, по причине того, что капитал не обеспечен оборотом. При использовании мезанинных инструментов финансирования инвестор взимает процент за вложенные средства, а может получить и право на часть прибыли, когда предприятие встанет на ноги. Надежность данного источника финансирования значительно меньше, чем традиционных кредитных пакетов коммерческих банков. Сегодня в мире, как в развитых, так и в развивающихся странах, существуют мезанинные фонды для сектора возобновляемых источников энергии.

3.3. Финансирование в форме займов

В исследовании, проведенном в 2006 году Ображан и Ашер, говорится о том, что большая часть финансовых проектов обеспечиваются займами, которые имеют приоритетный статус

погашения и могут быть отражены в балансе предприятия или проходить как проектное внебалансовое финансирование. Корпоративное финансирование подразумевает единое решение корпоративных финансистов по принятию как риска, как и потенциального дохода. Корпоративное финансирование могут взять на себя только финансисты, имеющие значительное состояние, кредитный лимит и приток капитала. Корпоративное финансирование используется в основном для финансирования малых проектов, например, до 10-15 миллионов евро; принимая во внимание то, что финансирование может быть осуществлено быстрее и доходы от проекта могут быть недостаточны для покрытия транскрипционных издержек других методов финансирования.

С другой стороны, типичные условия, которые подлежат обсуждению при проектном финансировании со стороны кредитоспособных организаций, помимо поставки электричества и долговременного энергоснабжения, это подписанные с опытными инженерами и подрядчиками договора о проектировании и строительстве объектов. Также необходимо, чтобы все договора и страховые полюса были гарантией банку, что обеспечивает кредитору возможность получить права на проект в случае, если проектная организация не сможет его реализовать. Соотношение собственного и заемного капитала увеличивается в случае финансирования строительства проектными организациями, а срок займов может быть продлен таким образом, что погашение кредита будет связано с поступлениями от продажи электричества. Например, немецкий банк развития (Kreditanstalt für Wiederaufbau – KfW) разработал ряд кредитных линий для финансирования проектов в области возобновляемых источников энергии и энергоэффективности.

Проблема общественной, экологической и энергетической безопасности вместе с совершенствованием технологий возобновляемых видов энергии, обуславливают актуальность поддержки сектора возобновляемых источников энергии. Задачей здесь является создание адекватной нормативно-правовой базы и финансовых инструментов, которые обеспечат освоение потенциала возобновляемых видов энергии. Это особенно важно, когда речь идет о развивающихся странах, где финансовые рынки развиты недостаточно и инвестиции находятся под угрозой из-за экономических, геополитических изменений. Свободный рынок не функционирует в соответствии с правилами общественной ответственности и поэтому должны быть поставлены определенные границы его функционирования исходя из

общественных, экономических и природоохранных целей. Политические фигуры несут возложенную на них обществом ответственность и должны устанавливать данные границы, а также ставить акцент на возобновляемые источники энергии. Инвесторы несут возложенную на них обществом ответственность по развитию и принятию рыночных решений по вопросу создания стабильного энергетического будущего. Это энергетическое будущее должно быть устроено на принципах свободного энергетического рынка с малой долей менее подверженного риску цене энергоносителей углеводородного топлива и улучшенными условиями доступа к энергии беднейших слоев населения.

Финансирование проектов в области возобновляемых видов энергии является достаточно новым направлением для инвестирования. Для повышения эффективности при осуществлении вложений на рынке возобновляемых видов энергии, инвесторам нужно многому научиться и приобрести определенный опыт. Рыночные неудачи затрудняют этот процесс обучения и создают барьер для выхода на рынок. С общей точки зрения, для эффективного финансирования, рынок ориентируется на своевременную, адекватную и надежную информацию. В условиях совершенного рынка такая информация представляется доступной, но не в реальности, когда рынок энергоносителей далек от идеала, особенно, если идет речь о сегменте возобновляемой энергии, который находится на этапе технологического и структурного становления. В принципе, наблюдается недостаток информации, которая позволяла бы сделать правильную оценку реализуемости проекта. Именно из-за недостатка информации, риск в большинстве случаев переоценивается, а вмененные издержки преувеличиваются. Кроме того, имеют место вопросы, связанные с объемом и структурой финансов. Проекты в области возобновляемых источников энергии обычно требуют больших расходов капитала и малых оперативных издержек по сравнению с технологиями, которые используются в области традиционного топлива. По этой причине данным проектам необходимо большое внешнее финансирование и амортизация в процессе реализации. Так как инициаторы проектов возобновляемых источников энергии часто недостаточно оплачиваемы, то помимо общего недостатка информации, это заставляет инвесторов быть осторожными и считать такие проекты высоко рисковыми. Инвесторы хотят видеть опытных подрядчиков, опытных поставщиков проверенного оборудования и опытных операторов проекта. Также существует возможность возникновения дополнительных расходов на этапе

подготовки и анализа эффективности проекта, что может в дальнейшем поставить весь проект под угрозу. Однако наряду с отсутствием инвестиций, спрос на них также остается малым из-за того, что при реализации проектов в области возобновляемых видов энергии потенциальная экономия на объеме не может быть реализован с низким объемом производства.

Список литературы:

1. Assmann D. et al (2006) A Global Review of Technologies, Policies and Markets. Prvo izdanje. London, Earthscan.
2. Arizona PIRG Education Fund (2005) Renewing Arizona's Economy.
3. Davis W.E. (2010) Energy Trading and Investing: Trading, Risk Management and Structuring Deals in the Energy Market, The McGraw.
4. Goldemberg J. (2004) The Case for Renewable Energies. Prvo izdanje. Bon, Secretariat of the International Conference for Renewable Energies.
5. Filipović S., Tanić G (2010) Izazovi na tržištu električne energije, Ekonomski Institut, Beograd.
6. Foundations of Energy Risk Management (2009) An Overview of the Energy Sector and Its Physical and Financial Markets, Wiley Finance.
7. Đukanović S. (2011) Obnovljiva energetika kao razvojna prilika za mala i srednja preduzeća u Srbiji. Ekonomski vidici, 16 (1), s.125-137.
8. Evropska komisija (2012) Izveštaj o napretku Srbije za 2012. Brisel, SEC.
9. Marković S. (2011) Direktive EU o promovisanju obnovljivih izvora energije. Kvalitet, 21 (5-6), s. 76-78.
10. Ministarstvo energetike, razvoja i zaštite životne sredine (2011) Zakon o energetici. Beograd, Narodna skupština Republike Srbije.
11. Nelson V. (2011) Introduction to renewable Energy. Drugo izdanje. SAD, CRC Press Taylor & Francis Group.
12. Rapačić S. (2009) Tržište energenata u evropskoj uniji i interesi Srbije. Beograd, Institut za međunarodnu politiku i privredu.
13. Seifried D. i Witzel W. (2010) Renewable Energy – The Facts. Prvo izdanje. London, Earthscan.
14. Šljivac D. i Šimić Z. (2009) Obnovljivi izvori energije, Najvažnije vrste, potencijal i tehnologija. Zagreb, Fakultet elektrotehnike i računarstva.
15. Quaschnig V. (2005) Understanding Renewable Energy. Četvrto izdanje. London, Earthscan.
16. UNDP / UNEP (2012) Study on Achievements and Perspectives towards a Green Economy and Sustainable Growth in Serbia.
17. Wallaert V. (2011) Regije Sredozemlja i razvoj obnovljivih izvora energije. Institut de la Méditerranée.

ПОНЯТИЕ ЛИДОГЕНЕРАЦИИ: ЕЕ ПРИМЕНЕНИЕ В РОССИИ И ЗАРУБЕЖОМ

Козлова Н.В., канд. экон. наук, доц.,
Дадалова М.В., канд. экон. наук, доц.,
Дубровина Т.А., аспирант

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Лидогенерация – маркетинговая тактика, направленная на поиск потенциальных клиентов с определенными контактными данными. Лидогенерация активно используется в потребительском секторе, ориентированном на строгие целевые группы. Для этого применяются методы поиска и привлечения клиентов через Интернет, целенаправленный Интернет-маркетинг, посредством рекламы в поисковых системах (Google, Yandex и др.) и социальных сетях, а также на тематических онлайн ресурсах. Как правило, для определения целевых групп используются поведенческие критерии (поисковые запросы) и демографические характеристики (пол, возраст, регион, профессиональная деятельность).

В корпоративном сегменте (B2B) более эффективны такие методы лидогенерации как: назначение деловых встреч, сбор делегатов на мероприятие, маркетинговые исследования с целью лидогенерации, контекстная реклама в поисковых системах.

Оптимизированный под задачи лидогенерации веб-сайт компании и персонализированные рассылки (директ-мейл) также эффективно работают как инструмент лидогенерации для обоих сегментов [1].

Существует три метода лидогенерации. Первый метод – личное взаимодействие. Он включает в себя лидогенерацию посредством телемаркетинга; назначение деловых встреч; конференции и вебинары и маркетинговые исследования. Второй метод – интернет. В него входят: использование корпоративного сайта; реклама на онлайн-ресурсах с целью лидогенерации; социальные сети как источник лидов, а также контекстная реклама в поисковых системах. К третьему методу лидогенерации относятся рассылки (персонализированные электронные; прямые почтовые, письма и флайеры; по подписчикам СМИ; смс-рассылки).

Термин «лидогенерация» непосредственно зависит от термина «лид». **Лид (lead, целевой лид)** – потенциальный клиент, тем или иным образом отреагировавший на маркетинговую коммуникацию. Этот

интерес может быть выражен в виде заполненной анкеты, заявки потенциального клиента, запросе обратного звонка.

В России направление лидогенерации появилось не так давно (2008–2010). В 2012 году направление начало завоевывать рынок, рекламодатели все чаще пользуются такой услугой. Данный вид рекламы отличается от иных подобных направлений рекламной деятельности тем, что дает возможность отслеживать затраты на рекламу, понимать, куда именно был потрачен рекламный бюджет. Также у рекламодателя появилась возможность легко отслеживать эффективность самого мероприятия. В отличие от наружной рекламы, легко поддается подсчету уровень конверсии затрат в доходы.

Лидогенерация, в настоящий момент, является одним из самых популярных трендов в интернет-маркетинге.

Целью лидогенерации является увеличение потока потенциальных клиентов для последующего роста продаж. Если взглянуть на бизнес со стороны продаж, можно вспомнить два важных момента:

1. Всех потенциальных клиентов можно разделить на две категории:

- “холодный клиент” – потенциальный клиент, который не знает вашу компанию, но ему нужны ваши товары/услуги;
- “теплый клиент” – потенциальный клиент, которому нужны ваши товары/услуги, он знает вашу компанию и/или рассматривает ее как поставщика.

2. Закон продаж “100-10-1”: 100 “холодных клиентов” при звонке превращаются в 10 “теплых клиентов”, лишь один из них становится вашим клиентом.

Холодные продажи – самый лучший инструмент продаж, но он требует значительных усилий, так как клиент не знает вас и его приходится убеждать “на каждом шагу”. Если рекламная служба компании справляется со своими задачами успешно, то “холодный клиент” постепенно “теплеет” и переходит в категорию “теплых клиентов”, что в свою очередь позволяет увеличить конверсию из потенциальных клиентов в реальные, что, в свою очередь, повысит эффективность отдела продаж. Лидогенерация как раз и является успешной работой рекламной службы в лице интернет-маркетинга для привлечения “теплых потенциальных клиентов” [2].

Лидогенерация – одно из самых активно развивающихся направлений в интернет-маркетинге, особенно в России. Уходящий год ознаменовался ростом новых моделей продаж: реклама с оплатой за

действие, реклама с оплатой за продажу, реклама с оплатой за контактные данные и другие.

Причиной стремительного роста лидогенерации послужил кризис 2008 года: рекламодатели стали более четко прорабатывать свои рекламные кампании, целью которых являлся определенный результат, например, продажи, увеличение контактных данных лояльных потребителей. Помимо этого, российский рынок завоевывали разные метрики (Google. Analytics, Yandex. Метрика), которые предоставляли более расширенную статистику поведения пользователей на сайтах. У рекламодателей появились довольно простые инструменты, при помощи которых можно было отследить каждый вложенный в рекламную кампанию рубль.

Параллельно с этим, в США уже в 2008–2009 годах стали появляться «гибридные» кампании, в которых были задействованы несколько моделей покупки рекламы, как CPM (cost-per-miller), так и CPC (cost-per-click), и CPL (cost-per-lead), и CPA (cost-per-action). Изменение моделей также связано с кризисом и оптимизацией маркетинговых бюджетов рекламодателей.

Вместе с этим, в России, начиная с 2008 года, такие автоматизированные системы продажи рекламы, как Yandex. Direct и Veegun экспериментируют с новой моделью для российского рынка PPC (pay-per-call), но неудачно. Это связано с тем, что ни владельцы трафика, ни сами системы не были готовы на массовую продажу данного продукта. В 2009–2010 годах в России стали более активно продаваться смартфоны, чем породили рост мобильной рекламы, в которой и по сей день используется модель продаж PPC.

Почти весь малый и средний бизнес так или иначе используется в своем медиа-миксе размещения с оплатой за результат. Также на лидогенерацию обращают внимание и крупные рекламодатели, в частности FMCG, задействующие сбор лидов для своих CRM-систем.

В любом случае, все проблемы решаемы, и рекламодатели охотно воспринимают любые консультации по увеличению объема своих продаж.

Процедура отслеживания лидов крайне проста. Создается отдельная посадочная страница для сбора лидов, именно на нее попадают пользователи, видящие рекламу; крайне важно разместить на ней привлекательную мотивацию (только-здесь-и-сейчас-скидка-50% или оставь-мейл-получи-500 руб-на-свой-аккаунт-в-интернет-магазине и другие) и простую форму для оставления контактных данных.

Обсчет лидов происходит при помощи специального пикселя, который устанавливается на посадочной странице. Если страница размещена на стороне рекламодателя, пиксель также устанавливается на нее и обсчитывает лиды.

У каждой лидогенирующей платформы свой подход к обсчету лидов. В случае, например, с платформой CPA Network оплачиваются только качественные лиды. Понятие качества лидов оговаривается заранее и прописывается в документах.

Если продукт понятен рынку и давно продвигается через лидогенерацию, то, скорее всего, стоимость лидов для вашего бизнеса устоялась на рынке интернет-рекламы. Это касается, в первую очередь, финансовых, игровых и образовательных услуг в России.

Если же ваш продукт еще не продвигался с помощью лидогенерации, то стоимость лида определяется после проведения тестовой кампании [3].



Рисунок 1 – Факторы, влияющие на стоимость лида

Лидогенерация является удобным инструментом для круглосуточного сбора контактов потенциальных клиентов на сайте.

Более 60% потенциальных клиентов приходят на сайт после окончания рабочего дня или на выходных, когда ваши специалисты уже не могут их проконсультировать. Чтобы не терять таких посетителей, можно настроить лидогенерацию – тогда они смогут оставить свои контакты, чтобы с ними связались позднее.

От маркетологов все чаще требуют количественных результатов их работы с точки зрения роста объема продаж. В первую очередь это касается предприятий, ориентированных на строгие целевые аудитории. Их маркетинг должен помогать непосредственно поиску клиентов, а не только работать над узнаваемостью бренда и хорошим имиджем. В связи с этим растет интерес к лидогенерации.

Список литературы:

1. Растворцева С.Н., Ченцова А.С., Усманов Д.И. Обзор исследований влияния международных интеграционных процессов на социально-экономическое неравенство регионов // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2014. №5. С. 30-34.
2. Рудычев А.А., Никитина Е.А., Гавриловская С.П., Основные аспекты подготовки и разработки модели оценки конкурентоспособности // Вестник БГТУ им В.Г. Шухова. 2013. №6. С. 41-44.
3. <https://ru.wikipedia.org>
4. <http://affnet.ru>
5. <http://www.cossa.ru>
6. <http://nimb.biz>

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОНЛАЙН-БАНКИНГА В РОССИИ

**Кравченко Л. Н., канд. экон. наук, доц.,
Мандрик Е.С.**

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

История развития системы онлайн-банкинга берёт своё начало в 80-х годах прошлого столетия в США. Данная система позволяла проверять вкладчикам свои счета, подключаясь к компьютеру банка через телефон. Впервые услуга перевода денежных средств со счетов была введена в 1994 году в США Стэнфордским федеральным кредитным союзом, а уже в 1995 году был создан первый виртуальный банк – «Security First Network Bank». Однако данный проект получил недоверие среди потенциальных клиентов. В настоящее время в странах западной Европы и Америки услугами онлайн-банкинга пользуются около 90 % взрослого населения.

В России услуга онлайн-банкинга впервые появилась в 1997 году. «Гута-Банк» запустил услугу «Телебанк», позволяющую клиентам банка управлять своими счетами дистанционно по телефону, набирая в тоновом режиме цифровые команды.

Онлайн-банкинг – это набор сервисов дистанционного самообслуживания, позволяющих управлять всеми своими счетами из любой точки мира, при наличии лишь телефона или доступа к сети Интернет. В состав онлайн-банкинга в России входят:

1) интернет-банкинг (e-banking) – технология удалённого доступа к банковским счетам, предоставляющая возможность получения всего основного спектра услуг банка при помощи сети Интернет;

2) телефонный (мобильный) банкинг – технология, позволяющая осуществлять операции по счёту и получать информацию относительно его состояния посредством использования мобильного телефона;

3) SMS-банкинг – технология, предлагающая надёжный и удобный способ получать информацию о движении средств на счетах, а также мгновенные подтверждения о проведенных операциях с помощью SMS-сообщений;

4) интернет-трейдинг – технология, заключающаяся в предоставлении физическим лицам доступа к международным валютным и фондовым рынкам.

В России онлайн-банкинг не так популярен, как в других развитых зарубежных странах. В настоящее время в нашей стране интернет-банкингом пользуются 15,4 млн человек – это 55% всех активных интернет-пользователей в возрасте от 18 до 64 лет, проживающих в российских городах с населением от 100 тысяч жителей. Наибольшее проникновение интернет-банкинг получил в Москве – 63% московских интернет-пользователей имеют доступ хотя бы к одному интернет-банку. Почти половина пользователей начали пользоваться интернет-банком в 2010-2013 годах. Темпы развития интернет-банка достаточно высокие, на данный момент аудитория интернет-банкинга увеличивается на 15-20% в год. Однако по прогнозам, прирост активной аудитории в интернет-банке будет около 40-50% в год.

Используя системы онлайн-банкинга, российские банки стараются соответствовать международным критериям интернет-банкинга. Лидером является «Сбербанк России» с программой «Сбербанк Онлайн». Им пользуются 3 из 4 пользователей интернет-банкинга. У «Сбербанк Онлайн» также и самая большая доля эксклюзивной аудитории – 46% его пользователей не пользуются другими интернет-банками. Однако и другие участники рынка стараются не отставать. Так, в совокупности аудитория интернет-банков «Альфа-Банка», «ВТБ 24», «Русского Стандарта» и «Тинькофф Кредитные Системы» составляет 38% всех российских пользователей интернет-банкинга. Вместе со «Сбербанк Онлайн» пятёрка наиболее популярных интернет-банков охватывает почти 90% пользователей интернет-банкинга. Именно эти интернет-банки формируют мнение об интернет-банкинге, пользовательские привычки и ожидания.

Благодаря Интернету взаимосвязь клиент-банк становится более оперативной, что позволяет также дифференцированно работать с заказчиком в зависимости от индивидуальных предпочтений, склонности к риску и формирования портфеля клиента. А развитие информационных технологий позволяет в значительной степени сократить дистанцию между производителем и потребителем банковских услуг, существенно обостряет межбанковскую конкуренцию, а, следовательно, способствует развитию банковского обслуживания, как в количественном, так и в качественном аспекте.

Основными операциями, совершаемыми с помощью услуги онлайн-банкинга, являются:

- 1) погашение кредита и оплата счёта;
- 2) открытие депозита;
- 3) перевод денежных средств между своими счетами;
- 4) совершение платежей на адрес юридических лиц;
- 5) получение выписок по счетам;
- 6) перевод средств на определённые счета банков;
- 7) получение информации о действиях на свой e-mail;
- 8) получение информации о количестве денежных средств на счетах.

В 2013 году 35,3% от общего количества банковских платежей клиентов-физлиц было совершено через сеть Интернет (рост на 4,9% по сравнению с 2012 годом). Доля данных транзакций в общем объеме платежей физлиц составила 15,3% (1,1 трлн руб. в абсолютном выражении) за 2013 год, превысив аналогичный показатель предыдущего года на 3,6%.

Рост проникновения услуг интернет-банкинга обусловлен развитием технологической базы банков и популяризацией их дистанционных сервисов посредством новых каналов распространения информации. Интеграция некоторых систем интернет-банкинга с социальными сетями и видеохостингами обеспечила привлечение части интернет-аудитории, не имевшей непосредственной заинтересованности в банковских услугах. Консервативные в отношении клиентской базы банки делают ставку на развитие функциональных возможностей систем, расширяя спектр транзакций, доступных для дистанционного осуществления.

Устойчиво растёт доля систем интернет-банкинга, в которых пользователю доступны такие виды онлайн-платежей, как налоговые платежи, штрафы ГИБДД, оплата услуг ЖКХ, железнодорожных и авиабилетов, пополнение счета в системе электронных денег и погашение кредитов в других банках.

Более реалистичной задачей выступает распространение мобильного банкинга. Пользователи 73% (против 57% годом ранее) исследованных систем могут получить доступ к ним через приложение для мобильного телефона или одной из наиболее популярных мобильных платформ. Со значительным отрывом лидируют приложения для iPhone и Android. Однако рынок мобильного банкинга ещё далёк от насыщения.

В тоже время, предоставляя клиентам услуги дистанционного обслуживания, банки должны позаботиться о безопасности потенциальных пользователей. Выделим основные характеристики, которые стоит учитывать при оценке системы интернет-банкинга.

1. Стоимость обслуживания. Для доступа к системе интернет-банкинга необходимо открыть расчётный счёт и оформить дебетовую карту. Стоимость обслуживания варьируется, однако есть финансовые учреждения, которые предоставляют данную карту бесплатно.

2. Функциональные возможности. Следует обратить внимание на состав контрагентов, которым возможно перечислять средства без комиссии. Некоторые банки не поддерживают оплату услуг ЖКХ и телекоммуникационных компаний регионального масштаба.

3. Уровень защиты. Важно знать использует ли банк защищенное соединение https, и подтверждение транзакций с помощью разовых паролей, предлагает ли банк функцию SMS-уведомлений о выполняемых операциях и сколько стоит подключение данной услуги.

4. Размер лимитов на проводимые операции.

5. Удобство интерфейса.

6. Поддержка клиентов.

Таким образом, определение основных возможностей и особенностей интернет-банкинга позволяет утверждать, что он является самым перспективным и быстрорастущим сегментом банковской деятельности. При этом рынок систем интернет-банкинга в России продолжает расти, не уступая по функциональности системам западных банков.

Дальнейшее развитие интернет-банкинга в России будет обусловлено несколькими глобальными факторами. Во-первых, наличием общедоступного широкополосного доступа к сети Интернет в регионах. Во-вторых, ростом уровня финансовой грамотности населения. В-третьих, развитием законодательства в области электронного документооборота.

Рассмотрим основные тренды и проблемы развития данного сегмента рынка на ближайшие годы.

1. Борьба с ограничениями программных платформ. В интерфейсах даже лучших российских интернет-банков можно встретить интерфейсные решения, которые абсурдны с точки зрения конечного пользователя, но диктуются ограничениями разной степени жесткости со стороны программных модулей и платформ. Например, разделение в интерфейсе переводов по банковским реквизитам и переводов между картами. У пользователя первичные категории выбора – себе/другому

лицу и внутри банка/в другой банк, а не идентификатор получателя платежа или тип источника средств или функция сохранения в шаблоны платежей по штрафам ГИБДД. С точки зрения пользователя абсурдно, учитывая, что идентификатор платежа – номер постановления об административном правонарушении – при каждом последующем платеже будет отличаться.

Преодоление этих ограничений и создание интерфейсов от потребностей пользователя, а не от возможностей платформ и удобства разработки – важное изменение идеологии, которое разворачивалось последние 2-3 года и продолжится в 2014-2015 годах.

2. Преодоление предела масштабирования платежных функций. Расширение платежных возможностей для пользователей интернет-банков путем добавления новых контрагентов в список возможных платежей достигло своего предела. Пользователи не понимают, какие возможности платежей им предлагает интернет-банк, глядя на длинный список ничего не значащих названий контрагентов. Особенно заметной эта проблема стала при оплате государственных, муниципальных и коммунальных услуг, в которых название контрагентов либо незнакомы пользователям, либо конфликтуют между собой. Дальнейшее расширение платежного функционала возможно только путем перехода от парадигмы «выбор контрагента» к парадигме «выбор услуги» с удобным нелинейным поиском услуг.

3. Развитие сервисов анализа и планирования личных расходов. 3 из 5 самых популярных интернет-банков уже имеют PFM-функциональность. Проблема распространения PFM при этом кроется не в инструменте, а в отсутствии культуры управления деньгами у населения.

4. Интеграция с государственными и муниципальными услугами. Примеры интеграции, которые можно сейчас наблюдать в отдельных интернет-банках, оставляют желать лучшего, как с точки зрения технической проработки, так и с точки зрения понятности для конечного пользователя.

5. Информационная поддержка.

6. Интернет-банкинг как электронный кошелек. В нескольких российских интернет-банках уже заявлена возможность подключения карт сторонних банков, с которых пользователь затем может переводить средства и проводить платежи. Учитывая большую конкуренцию между интернет-банками и сильное пересечение аудиторий отдельных интернет-банков можно ожидать, что такая функция (свойственная прежде всего электронным кошелькам: Яндекс.Деньги, VISA Qiwi

Wallet и другим) станет важным элементом перетягивания средств и платежной активности из одного банка в другой.

В заключение хотелось бы сказать о перспективах развития данного сегмента рынка. Основной движущей силой, влияющей на дальнейшее продвижение и модернизацию систем дистанционного банковского обслуживания, является политика государства, нацеленная на сокращение оборота наличных денежных средств. Реализация данной программы неизбежно приведет к более активному использованию банковских карт в расчётах за товары и услуги. Как следствие, у банков появится подробная информация обо всех финансовых операциях большинства клиентов, а у клиентов, соответственно, потребность эту информацию анализировать. Таким образом, со временем, системы интернет-банкинга могут превратиться в программы управления семейным бюджетом с возможностью постатейного анализа расходов и формирования лимитов для каждого члена семьи.

Список литературы:

1. Интернет-банкинг в России: история возникновения, возможности современных систем, перспективы развития. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://mir-procentov.ru/obzory-bankovskih-produktov-i-uslug>. Загл. с экрана. Яз. рус.
2. Интернет-банкинг в России: клиент всегда прав. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.banki.ru>. Загл. с экрана. Яз. рус.
3. Онлайн-банкинг как будущее банковского сектора. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.asks.ru>. Загл. с экрана. Яз. рус.
4. Развитие интернет-банкинга в России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.bankingtips.ru>. Загл. с экрана. Яз. рус.
5. Актуальные вопросы развития учета, анализа и аудита: монография / Под общ. ред. Слабинской И.А. Белгород: Изд-во БГТУ, 2013. 226 с.
6. Кравченко Л.Н., Клименко А.Д. Обзор рынка потребительского кредитования в России // Белгородский экономический вестник. 2011. №3 (63). С. 135-141.
7. Слабинская И.А., Бендерская О.Б. Использование методик кредитного анализа для управления финансовой устойчивостью предприятий // Белгородский экономический вестник. 2013. №3 (71). С. 61-70.
8. Слабинская И.А., Кравченко Л.Н. Об особенностях методики финансового анализа неплатежеспособных организаций // Белгородский экономический вестник. 2012. №1 (65). С. 82-87.
9. Слабинский Д.В. Причины и индикаторы манипуляций в отчете о движении денежных средств // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2013. №4. С. 129-132.

ПУТИ АКТИВИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ: РОЛЬ БАНКОВСКОЙ ПОДСИСТЕМЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

Красноперова Т.Я., канд. экон. наук, доц.
*Национальный исследовательский университет
информационных технологий, механики и оптики*

Национальная инновационная система (далее НИС) – это совокупность взаимодействующих инновационных подсистем и функциональных связей между ними для осуществления разработки, внедрения, коммерциализации и маркетинга инноваций при финансовом сопровождении всех этапов с целью удовлетворения экономических интересов субъектов НИС. Формирование НИС и организация ее эффективной деятельности является основным фактором повышения конкурентоспособности экономики, но механизмы активизации НИС и финансирования ее деятельности требуют дальнейшей разработки.

Теоретически роль банковского сектора в НИС весьма значима: с одной стороны, субъекты банковского сектора внедряют банковские инновационные продукты и услуги, с другой стороны, призваны финансировать инновационную деятельность и других субъектов НИС. Фактически же банковский сектор по причинам объективного и субъективного характера не выполняет должным образом функцию концентрации и перераспределения капитала на достижение целей НИС. Масштабные средства, необходимые для реализации инвестиционного спроса национальной экономики в модернизации и инновациях, могут предоставить в России именно банки, особенно в сравнении инвестиционного потенциала банков с другими источниками финансирования. Доля микрофинансовых организаций, по данным Банка России, составляет 0,2%, факторинговых компаний – 1,7%; лизинговых компаний – около 4,1%, а на банки приходится более 93% [1]. Тем не менее, на протяжении всего периода пореформенной России реальная экономика недоинвестирована: кредиты банков в составе привлеченных средств предприятий занимают незначительное место.

С момента зарождения в конце 80-х годов XX века и до настоящего времени развитие банковского сектора шло преимущественно в рамках экстенсивной модели. В основе этой модели агрессивная коммерческая политика и высокая концентрация рисков, обусловленная ориентацией

банков на краткосрочные результаты деятельности, при которой применяются в основном улучшающие инновации или псевдоинновации и незначительная заинтересованность в содействии финансирования инновационной деятельности субъектов НИС посредством развития форм кредитования. С самого первого этапа своего существования банковский сектор России был ориентирован на извлечение прибыли, которую он получал в основном посредством спекулятивных операций на денежных рынках, а не содействуя инновационному развитию субъектов реальной экономики.

При существенном росте финансовых показателей российского банковского сектора конкурентоспособность его в мировой банковской системе невысока по причине недостаточного уровня инновационного развития, обусловленного внешними и внутренними факторами. К внешним факторам относятся, в частности, недиверсифицированность экономики; преимущественно краткосрочный характер привлеченных и размещенных ресурсов и их недостаточность. В качестве внутренних факторов банковского сектора можно отметить стремление некоторых банков к получению краткосрочной прибыли в ущерб финансовой устойчивости; неудовлетворительный в ряде случаев уровень менеджмента; недостоверность учета и отчетности; высокий уровень непрофильных (административных) расходов кредитных организаций, неупорядоченность в сфере применения информационных технологий в банковской деятельности.

Разработанные в России официальные документы, связанные с формированием и развитием НИС, реализуются не в полной мере, т.к. носят декларативный характер, в них не определены механизмы реализации их положений; а также вследствие низкой эффективности подсистем НИС, в частности, финансово обеспечивающих процесс создания и коммерциализации инноваций.

Низкий уровень результатов НИС России во многих видах деятельности обусловлен, во-первых, диспропорциями национальной экономики, уровнем ее развития, а во-вторых, разобщенностью целей и реальных действий субъектов НИС и ее подсистем, в частности, банковской. Банковская подсистема НИС, по нашему мнению, представляет собой целостное множество иерархично структурированных целенаправленно управляемых элементов, осуществляющих инновационное развитие и/или финансовое обеспечение инновационной деятельности субъектов НИС. Банковская подсистема НИС относится одновременно и к основному уровню, осуществляя инновационное развитие, и к обеспечивающему уровню,

финансово обеспечивая инновационную деятельность субъектов НИС, включая собственную, – в этом ее ключевое значение для НИС.

Инновационная деятельность субъектов НИС детерминирована экономическими интересами, которые являются ее движущей силой. Для повышения эффективности инновационной деятельности, экономические интересы взаимодействующих субъектов НИС, во-первых, должны быть сбалансированы, во-вторых, должен преобладать объективный их характер. Государство должно воздействовать рыночными методами на экономические интересы хозяйствующих субъектов, координируя их с точки зрения соответствия целям экономической системы.

В настоящее время экономические интересы государства и подконтрольных государству субъектов зачастую превалируют и сосредоточены на получении прибыли, в то время как внедрение инноваций нацелено на прибыль в долгосрочной перспективе. Превалирование банков с государственным участием в уставном капитале нарушает принципы системы, ставит государство в зависимость от созданных им структур, снижает возможности Банка России по управлению инновационным развитием, создает неоднородный инновационный потенциал субъектов в пределах одного вида деятельности, обусловленный неравноправной конкуренцией. В «Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации до 2015 года» планируется формирование еще более крупных банковских структур, в том числе контролирующих значительную долю рынка банковских услуг в результате активизации процессов консолидации. В банковской подсистеме НИС России второй уровень де-факто состоит из нескольких подуровней, имеющих разную степень полномочий по использованию финансовых ресурсов государства, а, следовательно, инновационного потенциала.

Необходимо сокращение участия государства в капитале коммерческих банков при одновременной поддержке развития региональных банков; обеспечение равных условий конкуренции и доступности долгосрочных кредитов ЦБ РФ для банков, соблюдающих установленные ЦБ РФ нормативы; ограничение заимствований контролируемых государством банков за рубежом и замещение их рублевыми кредитами; включение в систему оценки деятельности банка показателя участия в качестве субъекта основного или обеспечивающего уровня НИС.

Значительное воздействие на инновационную активность субъектов банковского сектора России оказывает деятельность банков с

иностранным участием в уставном капитале. Характер международной интеграции несимметричен, а в условиях превалирования экономических интересов стран с более высоким уровнем инновационного развития еще более усугубляется.

Инвестиционно-инновационная деятельность иностранных банков как субъектов банковской подсистемы НИС России обусловлена взаимодействием разных по уровню национальных экономик и НИС: развивающейся российской и развитых иностранных. Иностранные банки на российском рынке предлагают инновационные продукты, соответствующие уровню инновационного развития принимающей страны и в той мере, в какой это необходимо для получения конкурентного преимущества на рынке банковских услуг и увеличения прибыли. Иностранные банки – инноваторы извлекают дополнительные доходы от продления жизненного цикла инноваций на рынках принимающих стран. Инвестиционно-инновационная активность таких банков дозирована с позиции реализации их экономических интересов, поэтому притока долгосрочных и более дешевых иностранных инвестиций в реальную экономику и удешевления стоимости банковских услуг за счет освоения новых услуг не произошло, как это предполагалось. Иностранный капитал заинтересован не в модернизации и развитии НИС России, а в сохранении ее экспортно-сырьевой модели. В отличие от отечественных банков с государственным участием в уставном капитале иностранные банки не связаны с национальными экономическими интересами принимающей страны. Анализ показывает, что иностранные банки размещаются преимущественно в Центральном федеральном округе, где имеются крупные финансовые потоки.

Анализ статистики показывает, что кредитование крупного российского бизнеса осуществляется в основном иностранными банками за рубежом, что позволяет иностранному капиталу контролировать использование заемных средств системообразующими российскими предприятиями и банками. Фактически в России создана двухконтурная модель финансирования российской экономики, которая включает национальный финансовый сектор и зарубежный финансовый сектор. Данное обстоятельство снижает роль банковской подсистемы НИС России, ведет к использованию устаревших банковских инноваций, увеличивает экономическую зависимость России от иностранного капитала, несмотря на наличие собственных финансовых ресурсов, обращающихся в иностранных банках за рубежом.

Необходима активизация финансирования инновационной деятельности именно отечественного реального сектора, а не вывод государством средств путем размещения в ценные бумаги иностранных эмитентов, что создает дефицит ресурсов и их удорожание и снижает инновационные возможности субъектов НИС.

Факторы, ограничивающие инвестиционно-инновационную деятельность банковской подсистемы НИС и являющиеся отражением положения в экономике, следующие:

- недостаток финансовых ресурсов у мелких и средних банков;
- преобладание предприятий с государственным участием в уставном капитале в экономике соответствует превалированию в банковском секторе подконтрольных государству банков, что нарушает условия конкуренции;

- вывод средств за рубеж государством, предприятиями, а также и банками, что ведет к их недостатку для долгосрочного финансирования субъектов НИС; повышению конкурентоспособности иностранных экономик в ущерб отечественной и снижению возможности финансирования субъектов НИС. Политика количественного регулирования денежной массы показала свою несостоятельность и убыточность: в настоящее время на 1 рубль, работающий в национальной экономике, приходится более 2 рублей в иностранных активах;

- неравномерность территориального размещения производств и банков: преобладающее число предприятий и банков зарегистрировано в Центральном федеральном округе, что уводит финансовые потоки из регионов и ведет к недофинансированию региональных НИС;

- недостаточность внутренних долгосрочных ресурсов, особенно у банков, не имеющих государственной поддержки;

- повышенные риски и низкая прибыльность инвестиций в основной капитал предприятий при неудовлетворительном состоянии технической базы;

Потребности субъектов НИС России в долгосрочных ресурсах могут быть удовлетворены за счет следующих источников:

- увеличение выпуска отечественных долгосрочных ценных бумаг банков;

- репатриация средств, размещенных государством, банками и предприятиями в ценных бумагах иностранных эмитентов для кредитования российских предприятий и банков из отечественных источников при установлении строгого контроля их использования;

- золотовалютные резервы;

– сбережения населения посредством увеличения верхнего предела гарантируемых государством вкладов при их долгосрочном размещении на срок более 3 лет по сравнению с другими сроками.

Инновационная деятельность банков и предприятий, в основном системообразующих, осложнена или невозможна по причине значительных расходов по выплате процентов по полученным иностранным кредитам; особенно это касается трех ведущих должников «Газпрома», «Роснефти» и ВТБ, суммарный внешний долг которых составляет около 30% от всего корпоративного долга.

Проблемы инвестиционного кредитования в России вызваны не столько недостаточностью «длинных» денег в активах банков, сколько стремлением банков реализовать субъективные экономические интересы без учета интересов НИС, вследствие чего, например, объемы кредитования физических лиц растут более быстрыми темпами, чем реального сектора экономики.

Банк России считает одной из задач недопущение ревальвации рубля по причине зависимости доходов бюджета от курса рубля, в то время как для модернизации отечественных предприятий необходима именно ревальвация рубля. Зависимость валютной, бюджетной и денежно-кредитной политики от экспортно-сырьевой российской экономики порождает экономический интерес государства и российских экспортеров и доходной части бюджета государства в слабом рубле, что не способствует инновационному развитию и перевооружению производств. Перед государством стоит дилемма: слабый рубль и наполнение бюджета или сильный рубль и модернизация производства, которая в настоящее время решается в пользу слабого рубля.

В законодательных и нормативных актах, регулирующих банковскую деятельность, недостаточно четко выражены цели и структура банковского сектора, что отражается на степени адекватности его деятельности инновационной политике и потребностям НИС. В настоящее время нет четкой градации ответственности Правительства и Банка России за результаты инновационного развития банковского сектора и его участия в НИС.

Целевые ориентиры Банка России должны определяться целями инновационного развития национальной экономики. Законодательство РФ, не определяя цель Банка России, формулирует задачи, суть которых – поддержание выгодного для экспортно-ориентированной экономики курса рубля и уровня инфляции. Отсутствие четко сформулированной цели и узко поставленные перед финансовым регулятором задачи ведут к снижению действенности контроля инновационной деятельности

банков и мер поддержки, сужению оценки деятельности банков, искусственному сокращению потребности в инновациях.

Необходимо наделить ЦБ РФ полномочиями и ответственностью за содействие инновационно развивающейся национальной экономике присущими финансовыми инструментами, т.е. поставить ЦБ РФ на более высокий уровень управления банковской подсистемой НИС. В настоящее время наблюдается двойственность правовой природы и финансово-экономического статуса ЦБ РФ, что снижает эффективность управления банковским сектором и его инновационный потенциал, т.к. финансовое обеспечение деятельности Банка России зависит от полученной им прибыли, хотя прибыль в соответствии с законодательством не является целью его деятельности. Коммерциализация несовместима с деятельностью по государственному управлению и контролю – необходимо перевести Банк России на сметное финансирование. Целевая переориентация субъектов банковского сектора от приоритета прибыли к приоритету финансового обеспечения инновационного развития субъектов НИС потребует переориентации банковского контроля и надзора.

Для этого предлагаются следующие показатели инвестиционно-инновационной деятельности банков: коэффициент освоения инновационных банковских продуктов и услуг; доля кредитов, предоставленных на инвестиционно-инновационные цели; освоение новых видов кредитования. Банки, имеющие высокие показатели, с учетом наличия или отсутствия просроченной задолженности, должны получить реальный доступ к кредитам ЦБ РФ для финансирования деятельности субъектов НИС. Особенное значение это имеет для региональных банков и их клиентов. Это позволит банкам действовать, сообразуясь с интересами НИС и национальной экономики, положительные результаты получит и экономика, и НИС, и банковская подсистема НИС, а инновационное развитие активизируется. Пока же кредиты банков для целей модернизации промышленного производства экономически недоступны.

Существует прямая зависимость темпов экономического развития от объемов инвестиций. В России объемы инвестиций в основной капитал в пределах 19-21%, этого явно недостаточно. При доле инвестиций в ВВП на уровне 20-25% можно обеспечить среднегодовые темпы экономического роста в размере 2,5-3%, как это происходит в развитых странах, для которых характерна именно такая норма инвестиций [2]. Для обеспечения темпов экономического роста 5-6%

норма инвестиций должна быть 30-35%; для обеспечения 7% и более норма инвестиций должна быть выше 40%.

Одним из условий успешной реализации инвестиционно-инновационных проектов является синхронизация организационно-экономических и финансовых действий по всей технологической цепочке «государство – банки – предприятия», координация экономических интересов субъектов всех уровней.

«Стратегией развития банковского сектора Российской Федерации до 2015 года» определена интенсивная модель развития банковского сектора, но в этой модели отсутствуют такие важные характеристики как увеличение эффективности трансформации банковским сектором временно свободных средств в кредиты и инвестиции и повышение роли банковского сектора в процессе модернизации российской экономики, т.е. инвестиционно-инновационные процессы не отражаются законодателями как необходимое условие интенсивной модели экономического развития.

По нашему мнению, для активизации деятельности банковской подсистемы НИС, кроме вышеперечисленных мероприятий, необходимо следующее:

1. Предоставление коммерческим банкам Банком России кредитов ниже ставки рефинансирования на длительные сроки на цели инвестиционного кредитования.

2. Кредитование Банком России коммерческих банков под минимальный процент в объеме их резервов, имеющих в ЦБ РФ, в т.ч. мелких и средних банков в регионах.

3. Введение льготной шкалы определения кредитного риска и определения категории качества ссуды, а, следовательно, норм резервирования.

4. Снижение ставки резервирования по кредитам, выданным на инвестиционные цели и снижение ставки налогообложения прибыли банков по данным операциям.

Список литературы:

1. Годовой отчет Банка России. 2012 год. Аналитические обозрения на сайте Банка России. www.cbr.ru
2. Аганбегян А.Г. Инвестиции – основа ускоренного социально-экономического развития России // Деньги и кредит. 2012. № 5. С. 11.
3. О стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года. Заявление от 5 апреля 2011 года Правительства Российской Федерации N 1472п-П13 и Центрального Банка Российской Федерации N 01-001/1280.

ARGUMENTS FOR IMPLEMENTATION OF ‘THINK SMALL FIRST’ STRATEGY IN SERBIA

Krmpot Vera,

*Faculty of Business Studies and Law, University Union - Nikola Tesla,
Belgrade, Serbia*

Gajdobranski Aleksandra,

Faculty F@M, University Union - Nikola Tesla, Belgrade

Lilić Vladana, MSc

*Faculty of Business Studies and Law, University Union - Nikola Tesla,
Belgrade, Serbia*

Abstract. Europe 2020 strategy envisions the priorities for both EU member states and candidates: ‘smart’ development meaning development of economy based on knowledge and innovation; sustainable growth meaning promotion of a more efficient, greener and more competitive economy; inclusive growth that includes fostering job creation in order to achieve both social and territorial cohesion.

In June 2008 the EU had adopted the Small Business Act for Europe stating therefore strongly its political will to recognize that SMEs do indeed hold the key position in the EU where up to 99% of businesses are SMEs. Further, this way the EU establishes the overall attitude towards entrepreneurship permanently proposing the Think Small First strategy. This way the EU has publicly declared its unambiguous and unequivocal intention to promote SMEs growth by helping them resolve various issues and problems that might slow down their development.

The proposed actions in order to insure the above are as follows: create environment where entrepreneurs and family businesses can use the benefits of the Think Small First strategy; ensure that administration timely responds to the needs of SMEs; adapt tools and measures of government policy to the needs of SMEs; ensure the possibility for participation of SMEs in public procurements and better use of government funds to support SMEs; allow SMEs access to finance; ensure that payments and commercial transactions are executed in a timely manner; continuously promote and improve education and new skills among entrepreneurs; systematically encourage all forms of innovation; provide conditions for SMEs to turn challenges regarding green economy into business opportunities. In short, the EU directs as follows: think out of the box, think small first, think globally: single planet – single market.

Access to finance is often recognized as the key problem for establishment and development of small and medium enterprises in Serbia. More affordable sources of financing must be provided for this sector, and not only in the time of financial crisis but on a regular basis. The package of measures should also include the project of development banks at the state level which will prioritize startup for entrepreneurs.

Let us mention but a few of possible institutional instruments that support entrepreneurs and create a institutional positive framework: business incubators, training centers, agencies for support to SMEs and entrepreneurship. All these should also promote the motivational role in their understanding of entrepreneurship, and these include leadership, technology, international business training, identification of market, industry information, trends, contacts with sources of financing, mentoring, consulting and advice, developing skills in business management, marketing and management.

Table 1 – Emergency and long-term measures for development of entrepreneurship in Serbia

Emergency measures	Long-term measures
inventory and classification of SMEs and entrepreneurs	introduction of entrepreneurship education in school curricula
analysis of the legal status and financial condition	Adequate education for teaching personnel
Reduction of the grey economy	Stimulation of innovation and entrepreneurial spirit in young people through public campaigns
improving the efficiency of the judiciary	development of models of cooperation with the business community
tax reform in order to reduce tax obligations of entrepreneurs and SMEs	Creation of systemic strategies for continuous education of entrepreneurs
introduction of VAT payment upon payment is completed	Public sector reform
rigid control of development and incentive funds	Development bank
reduction of bureaucratic and administrative procedures	ensure that the tax system does not jeopardize the transfer of business

Table 1 lists emergency and long-term measures necessary for development of entrepreneurship in Serbia. We should also point out the fact

that the state has regulated by the terms under which financial obligations on the part of government and local authorities must be paid towards SMEs. This is a positive, encouraging example.

Conclusion. The problems regarding entrepreneurship in Serbia are twofold today: first, lack of entrepreneurial spirit across the population and especially among the young; second, lack of systematic government strategy and support.

By implementing the Think Small First strategy Serbia would considerably improve the chances for development of small and medium enterprises and level the field for a fair market game, free of burdens of monopolies.

Entrepreneurship means creation of new ideas and risk-taking in business decisions that we have to make, and it can neither be created nor can it survive without innovation and without competition.

We must be aware that new times offer new solutions to the well-known economic issues such as what, how and for whom to produce. Naturally, new solutions always pose new challenges, such as knowledge economy, innovation, globalization, almost complete divergence of IC technologies, etc. Entrepreneurship offers a very solid and logical answer to almost all current challenges.

References:

1. European Strategy 2020, available at: <http://ec.europa.eu/europe2020>
2. Small Business Act for Europe, available at: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/small-business-act/index_en.htm
3. Penezic Dr N. (2003): Kako postati preduzetnik, Beograd
4. Radosavljevic M. et al, (2012): Strategy for learning from failure, International journal of economics and law, Vol. 2, No. 4.

ОСОБЕННОСТИ МОДЕРНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Куприянов С.В., д-р экон. наук, проф.

Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова

Термин «модернизация» (modernization) в переводе с английского означает осовременивание и обозначает придание данному объекту черт, характерных для современного общества. Модернизация – это процесс изменения каких-либо объектов, придание им современных свойств, которые соответствуют требованиям времени.

Теория модернизации, которая призвана объяснить процесс модернизации в обществах, рассматривает внутренние факторы развития любой конкретной страны и исходит из установки, что «традиционные» страны могут быть привлечены к развитию так же, как и более развитые.

Существуют различные интерпретации понятия модернизации. Так, П. Штомпка [8] выделяет три значения данного понятия. В первом, общем смысле, модернизация – это синоним всех прогрессивных социальных изменений, когда общество движется вперед. Во втором смысле понятие «модернизации» тождественно понятию «современность» и означает комплекс социальных, политических, экономических, культурных и интеллектуальных трансформаций, происходивших на Западе с XVI-го века и достигших своего апогея в XIX-XX веках. В третьем смысле термин «модернизация» относится к отсталым или слабо развитым обществам и описывает их усилия, направленные на то, чтобы догнать ведущие, наиболее развитые страны, которые сосуществуют с ними в одном историческом времени, в рамках единого глобального общества.

Классические труды, описывающие модернизацию, принадлежат О. Конту, Г. Спенсеру, К. Марксу, М. Веберу, Э. Дюркгейму и Ф. Тённису. Это исследователи известны, в первую очередь, как социологи. Поэтому социальная база модернизации не вызывает сомнения в своей приоритетности.

Немаловажное место в изучении теории модернизации имеет теория экологической модернизации, которая зародилась в 80-х гг. прошлого века. Согласно теориям экологической модернизации, изменение технологии и техники вызывает уже не только ускорение социальных процессов, но и экологических. Глобализация способствует распространению экологической модернизации. Экологические

проблемы становятся не проблемами окружающей среды, а в своем генезисе и последствиях – это целиком общественные проблемы.

В научной и публицистической литературе существует множество определений и толкований этого явления. И это вполне нормально. Однако, когда речь идет не о научной дискуссии, а о программе развития всего государства на перспективу то, на наш взгляд, следует определиться что понимается под модернизацией как цель развития государства, каковы критерии оценки ее достижения. В противном случае невозможно установить, на сколько мы к ней приблизились, что делает процесс управление модернизацией невнятным и бесконтрольным.

В данной статье основное внимание будет уделено экономической модернизации, под которой мы понимаем вид экономической деятельности, т.е. комплекс мероприятий, направленных на преодоление экономического отставания Российской Федерации от развитых стран Запада путем усовершенствования экономики, отвечающие современным требованиям. В качестве критериев оценки в экономической сфере можно использовать: технологическое развитие, основанное на применении научного (рационального) знания, появление вторичного (индустрия, торговля) и третичного (услуги) секторов хозяйства, углубление общественного и технического разделения труда, развитие рынков товаров, денег и труда, обеспечение устойчивого экономического роста.

Таким образом, мы рассматриваем модернизацию как явление системное и комплексное. Системность более тяготеет к вертикальным, субординационным связям, а комплексность – к горизонтальным, координационным взаимоотношениям.

Вместе с тем, мы должны учитывать, что человек существо социальное и общественное. Эти его характеристики имеют разные формы проявления, в частности, в стереотипе мышления. В этом есть свои как позитивные, так и негативные стороны. Стереотипы облегчают коммуникационные процессы, делая тем самым управление более эффективным. Но, наряду с плюсами, есть и минусы, не позволяющие увидеть в привычном и удобном новое, ранее неизвестное. Не избежало этой участи и такое явление как модернизация. Так, априори считается, что модернизация это, как правило, нечто современное и прогрессивное, а, следовательно, ее проведение желательно и полезно. Позвольте усомниться. Что мы можем взять в современном мире за образец подражания? Какое современное социальное образование или техническое решение получило однозначное признание? К чему

должны стремиться? На что быть похожими? Мы являемся свидетелями того, что достижения технического прогресса привели к экологическому коллапсу, современные теории – к нравственной деградации общества, тотальному распространению наркомании, росту агрессии, забвению христианских ценностей, криминализации общества и т.д. и т.п.

Кроме того, представляется необходимым определиться с тем, какую модернизацию мы хотим: экономки, политики, нравственности, техники, технологии, человека и пр., поскольку при всей их самостоятельности и специфичности по целому ряду признаков (способов проведения, особенностей инструментария, срокам, затратам, результатам и т.д.) все они достаточно взаимосвязаны и взаимообусловлены. Невозможно провести техническое перевооружение, не затронув при этом социальные и нравственные последствия этого процесса. И так можно сказать о каждом виде модернизации. Исследовать ту или иную форму модернизации отдельно возможно только в учебном процессе или при теоретическом анализе каждой формы, абстрагируясь от существующих связей, и сознательно их игнорируя.

Не надо далеко ходить за примером. Так, достаточно противоречивой остается оценка тех преобразований, которые произошли в современной России в постсоветский период. Вопрос дискуссионный, поскольку, несмотря на то, что одним из мотивов преобразований в перестроечное время служило ускорение экономического развития, а в постперестроечное – заимствование передовых социально-политических институтов западных стран, из внимания государства выпало главное содержание процессов модернизации: формирование человека и солидарной нации. Миссию социализации человека и формирования нации можно оценить как проваленной. Тому примеры кризисы армии, социальной сферы, образования и воспитания, государственного администрирования, правового регулирования и т.д. Поэтому можно согласиться с позицией таких исследователей, как Стивен Коэн, который, характеризует социальную эволюцию на пространстве бывшего СССР как демодернизацию [6].

При проведении модернизации в России возникают вопросы. Во-первых, остаются ли Запад, США эталоном и ориентиром модернизационного развития? Во-вторых, в практической плоскости: готовы ли они оказать хоть какое-либо содействие Российской экономике? На первый вопрос с определенными существенными

оговорками можно ответить положительно. Однако не следует забывать такие процессы внутри этих стран как: деиндустриализация, в т.ч. в высокотехнологичных секторах экономики, вытеснение цивилизации труда цивилизацией досуга, эрозия этических оснований общества, нарастание социальной поляризации, кризис сложившихся образовательных и воспитательных моделей. Что касается ответа на второй вопрос, то он однозначно получен в виде реакции этих государств на события, происходящие на Украине в течение 2014 года. Вопреки здравому смыслу, очевидности, в ущерб экономической целесообразности эти государства единым фронтом выступили против нашей страны. На какую поддержку в проведении модернизации в этих условиях приходится надеяться?

Тем не менее, в силу приобретенной привычки, отдавая дань стереотипам, а также, учитывая множество определений термина «модернизация», мы будем использовать это понятие, подразумевая под ним изменения обеспечивающие приращения эффекта в любой сфере деятельности в конкретных исторических условиях. Тем более, что модернизация в России XXI века является частью государственной политики. Так, в ряде статей в 2012 году, в процессе своей избирательной кампании, Президент России, В.В. Путин, обусловил необходимость третьей, послепетровской (имперской) и советской модернизации России, ставя ее в один исторический ряд с такими понятиями как ускорение и перестройка. В них особо выделены пять стратегических векторов экономической модернизации. Там также отмечено, что перед российской экономикой не стоят вызовы времени. Вызовы – это требование извне. Но нам предстоит решение поставленных проблем требовать от себя. Проблема – это извне сотворенные выступы и преграды. Нам же предстоит преодолевать нами сотворенные препятствия.

Модернизация, как и любой другой процесс, где задействованы значительные финансовые, людские, временные и прочие ресурсы нуждается в координации, регулировании, упорядочении усилий, то есть в управлении. Поскольку модернизация охватывают все слои общества, весь народнохозяйственный комплекс страны и носит стратегический характер, предопределяющий место и роль государства в мировом хозяйстве, а также качество жизни населения, то объемы необходимых для этих целей ресурсов, как представляется, должны быть так велики, что потребуются специальная государственная программа. Это предполагает очень взвешенный и реалистичный подход к менеджменту модернизации, по мере возможности

исключающий грубейшие ошибки, так как цена их будет непомерно велика.

Прежде всего, на наш взгляд, следует обратить внимание на один из основных принципов управления – принцип ведущего звена. Суть этого принципа сводится к тому, что в условиях ограничения ресурсов, из всей совокупности необходимых к устранению проблем, выбирается главная, решение которой не только важно само по себе, но и способствует, в определенной мере, решению других. Таким фактором, по нашему убеждению, является труд, а точнее его носитель – человек, обладающий способностью прикладывать свои физические и умственные усилия для создания новой стоимости.

Но человек (работник) в свою очередь является сложной открытой системой, охватывающей физические и духовные начала, базирующиеся на его материалистической и идеалистической сущности, биологическом и социальном подходе. Проблем же с человеческим фактором в сегодняшней России более чем хотелось бы. Это является результатом тех изменений, происшедших в обществе за последние четверть века. Рост уровня жизни населения, ставший, по крайней мере, формально основным ориентиром политики властей на протяжении этого периода, не может быть главным путем решения этих проблем. Поскольку, во-первых, он крайне неравномерно распределен в обществе, во-вторых, природа названных проблем связана в первую очередь не с бедностью как таковой, а с десоциализацией (эрозией институтов социализации).

Ключевой проблемой любых преобразований является наличие сил, которые способны и готовы выполнить поставленные задачи. По мнению многих специалистов, успех модернизации во многом определен готовностью и заинтересованностью в ней правящей элиты. Одной из особенностей сложившихся российских условий является ситуация, при которой современные российские элиты в целом не заинтересованы в модернизации. Они достаточно успешно приспособились к сложившейся ситуации и не видят необходимости в её смене. Исторический опыт указывает на то, что все масштабные модернизации в разных странах сопровождались превентивным формированием модернизационной элиты.

Такую модернизационную элиту невозможно получить сразу, по взмаху волшебной палочки. Ее необходимо сформировать, подготовить и, в дальнейшем, рационально использовать. Сегодня такой элиты нет. Поэтому делать на нее ставку не представляется возможным. Необходимо использовать иные возможности, ресурсы. Как нам

представляется, таким ресурсом может стать объединение (ассоциация, Клуб, прочие формы организации) менеджеров высшего и среднего звена. Их необходимо и возможно сделать адептами модернизации. Их не нужно обучать с нуля, им достаточно придать верный вектор действий при правильной мотивации. Опираясь в своей работе они могут на широкий слой менеджеров нижнего уровня управления. В современной России существует мнение о чрезмерном количестве подготовки менеджеров. Их готовят везде, как в центре, так и на периферии, как в государственных вузах, так и в частных. Но ведь это хорошо, что есть такой простор для выбора. Хорошо бы только еще знать, что требуется отобрать, а уж затем провести ранжирование имеющихся молодых специалистов по жестким и четким критериям на конкурсной основе. Но это должен быть открытый, прозрачный и понятный отбор, исключающий коррупционную составляющую. К тому же их дальнейшую подготовку и переподготовку нужно организовать на условиях неперсонального управления.

Неперсональное управление – это такая форма управления, при которой воздействие на управляемых происходит без прямого участия (присутствия) управляющих, которые замещаются определенными посредниками (субститутами) [9].

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

- теория модернизации предполагает наличие разнообразных подходов и поэтому существует необходимость выбора собственного варианта ее проведения;

- принципиально важным является необходимость конкретно определиться с целями и задачами модернизации, критериями достижения желаемых результатов;

- необходимость модернизации России, и в частности ее экономики, обусловлена как естественной потребностью прогрессивного развития общества, так и характером последствий развития России в постсоветский период;

- модернизации России присущи индивидуальности в виде отсутствия традиционного (в современном понятии) общества и наличия в общественной жизни отдельных элементов модерна;

- модернизация как системное и комплексное явление для своего успешного проведения нуждается в менеджменте и управленческих кадрах. Существующая правящая элита в современной России не заинтересована в проведении модернизации. Эту роль должны взять на себя менеджеры всех уровней;

– менеджерам высшего и среднего звена необходимо придать верный вектор модернизационных преобразований путем персонального управления. Менеджеров нижнего уровня управления, возможно привлечь к этому процессу посредством неперсонального управления.

Список литературы:

1. Бек У. Общество риска. На пути к другому модерну. М.: Прогресс-Традиция, 2000. 189 с.
2. Вебер М. Хозяйство и общество / Пер. с нем. под научн. ред. Л. Г. Ионина. М.: Изд-во ГУ-ВШЭ, 2010.
3. Гидденс Э. Последствия модернити // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология. М., 1999. С. 119.
4. Дюркгейм Э. Социология. Ее предмет, метод, предназначение. М., 1995.
5. Куприянов С.В., Радославлевич Д. Менеджмент модернизации 4nd International Conference «Application of new technologies in management», Antim 2014, Volume 1. at Belgrade. Serbia. 24-26 April. С. 57-64.
6. Коэн С. 21 декабря 2011. Советский Союз: Жизнь после Смерти. vik-gu.livejournal.com/10087.html копия
7. Сомина И.В. Методология и методические аспекты оценки экономической эффективности в сфере инновационной деятельности // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2013. № 4. С.142-145.
8. Штомпка П. Формирование социологического воображения. Значение теории // Социологические исследования. 2005. № 10. С.64-72.
9. Bormann Dieter: Menedzment: predprinimatel skaja dejatel nost v gynosnoj ekonomike / D. Bormann, L. Vorotina, R. Federmann. Hamburg: S und W, Steuer und Wirtschaftsverl., 1992.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РЕГИОНОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Ломаченко С.Н., канд. экон. наук

Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова

В настоящее время глобализация процессов хозяйственного развития оказывает огромное влияние на экономический порядок в мире, в том числе на пространственную структуру экономики. При изучении комплексного влияния процесса глобализации большое внимание уделяется воздействию глобализации на развитие регионов. Это связано с тем, что она придает региону новый статус субъекта мирохозяйственной системы и мировых конкурентных процессов. В связи с этим все процессы и противоречия, присущие глобализации, проявляются на региональном уровне.

При этом чаще всего выделяются две основные точки зрения. Согласно первой в условиях глобализации происходит снижение автономности, суверенности и, соответственно, роли отдельного региона в общеэкономическом развитии. Другое предположение предполагает, напротив, повышение степени автономности, самостоятельности, суверенности и значения региона в национальной и мировой экономике, повышение его роли в конкурентных процессах.

Регион национальной экономики становится частью многоуровневой пространственно-экономической системы мирового хозяйства, и эта часть имеет самостоятельное значение и ценность для мирового развития. Глобальный мир предстает в итоге как многоуровневая пространственно-экономическая мирохозяйственная система, субъектами которой выступают: 1) национальные государства; 2) наднациональные образования (блоки стран и представляющие их организации); 3) транснациональные корпорации; 4) национальные фирмы, осуществляющие внешнеэкономическую деятельность; 5) регионы национальных экономик, города и даже отдельные локалитеты, принимающие участие в системе мирохозяйственного взаимодействия [2].

Встраивание региона в систему взаимоотношений мирового хозяйства происходит неоднозначно, через противоречия между сложившимися способами организации, источниками развития и глобальными тенденциями. У региона появляются новые возможности и, одновременно, угрозы со стороны глобального мира. Возможности –

это те условия глобальной экономики, которые создают дополнительные источники развития для регионов. Угрозы – те тенденции глобальной экономики, которые делают неэффективными существующие способы использования региональных ресурсов, сложившиеся институты и ментальные модели.

Конкурентоспособность регионов становится не только возможной и необходимой с точки зрения внутренних конкурентных механизмов государственного устройства, но становится необходимостью в условиях глобализации как ответ на вызовы глобальной среды. Обеспечение конкурентоспособности региона в условиях развития глобальных процессов требует формирования внутривозрастной среды регионов, в которой готовность региона к глобальным тенденциям, способность к обеспечению конкурентных преимуществ, способность использовать не только традиционный, локальный или национальный опыт, но и различные элементы всего арсенала международных стратегий, играют не меньшую роль, чем макроэкономическая политика государства [5].

Развитие рыночной экономики основано на совершенствовании организации и управления механизмом конкуренции, являющейся энергией роста потенциала организаций, комплексов, систем. В условиях глобализации рынков главным элементом хозяйственного механизма выступает конкурентное взаимодействие участников общественного производства через спрос, предложение, цены, издержки производства и торговли. Как отмечается в литературе, конкурентное взаимодействие представляет собой способ организации целостности системы хозяйственных отношений как объективно необходимой среды, обеспечивающей саморазвитие рыночной экономики [3].

Конкурентоспособность и конкурентные преимущества всегда достигались и достигаются за счет лучшего применения научной организации всего процесса общественного производства и управления факторами производственной среды, инновационной активности и вовлеченности социальных слоев. Но там, где нет объективного или субъективного различия условий производства и господствует равенство хозяйственных подходов, конкурентные преимущества ослабевают, особенно это касается естественных преимуществ, а затем исчезает и сама конкуренция как двигатель совершенствования отношений, процессов, средств труда и т.п.. Чтобы этого не произошло, товаропроизводитель должен создавать собственные, искусственно формируемые конкурентные преимущества, и, кроме того, нужны все новые условия ведения бизнеса, в частности, формирование различных

территориальных объединений, структур, партнерства на принципиально иной основе, возникновения нетрадиционных форм конкуренции. Эта стратегическая задача не под силу отдельному предприятию, она решается только на уровне регионов, отдельных стран и их сообществ.

В практическом плане повышение региональной конкурентоспособности важно как для внутривозрастной жизни, так и для взаимодействия с внешними партнерами. Реализация конкурентных преимуществ на уровне региона может происходить с меньшими издержками и риском, чем на федеральном уровне.

Если рассмотреть теоретическую сторону проблемы, показатель «региональная конкурентоспособность» как обобщающая и многоаспектная характеристика региона весьма богат в методологическом смысле, позволяя совершенствовать имеющиеся и находить новые эффективные инструменты управления развитием регионов и территорий, а именно:

- анализа и оценки текущего и перспективного состояния региональной экономической системы;
- способов более глубокого выявления их слабых и сильных сторон, профиля конкурентных преимуществ;
- методов разработки дифференцированных стратегий и социально-экономической политики с учетом особенностей региональных условий и их конкретных целей.

Важно, что этот показатель может широко использоваться в международной статистике, а также позволяет отслеживать динамику процессов в сравнении с конкурентами в широком масштабе.

Поэтому формирование национальной конкурентоспособности немислимо без повышения конкурентоспособности регионов, без создания условий для этого, в частности, развития конкурентной активности, информационного обеспечения цивилизационного и эффективно функционирующего рынка с социальным уклоном [4].

Можно выделить две тенденции регионального развития последнего времени:

- регионы становятся более зависимыми от мирового рынка, глобальных процессов;
- регионы получают большую экономическую и политическую самостоятельность и независимость от федерального уровня управления.

Регионализация, проявляется через формирование региональных интеграционных соглашений, объединяющих соседние страны или

регионы на основе современных форм хозяйственных взаимодействий производственных структур, единых принципов регулирования экономической политики. На современном этапе региональная интеграция переходит к более открытой модели, то есть от модели замещения импорта к модели стимулирования внешнеэкономических связей [1; с. 90].

Понятие региональная конкурентоспособность объединяет в себе множество аспектов: экономический, политический культурный, социальный, экологический, коммуникативный. Анализ существующих определений обнаруживает, что здесь наблюдается многообразие подходов, в котором, однако, можно выделить три основных направления, принципиально различающихся между собой. Эти подходы соответствуют трем базовым школам исследования конкурентоспособности. Согласно первому, поведенческому, региональная конкурентоспособность представляет собой способность к соперничеству, активность в этом плане, направленную на генерирование всё новых и новых форм борьбы за рынок и вытеснение конкурентов. Этот подход использовался, например, при ценовой конкуренции, при агрессивных маркетинговых стратегиях [6].

Второй подход проистекает из структурной теории конкуренции, то есть, конкуренция в соответствии с таким подходом определяется не действиями экономических субъектов, а структурой рынков, на которых они действуют. Здесь принципиально важным является выяснение вопроса – может ли влиять предприятие или регион на рынок и, если да, то в каких аспектах.

Еще одно понятие, имеющее непосредственное отношение к анализу региональной конкурентоспособности – эффективное рыночное поведение. О нём можно говорить как об одной из граней эффективности социально-экономической системы «регион». Во всяком случае, для рыночной экономики оно служит практически синонимом результативности – качественной и количественной. Иными словами, эффективное рыночное поведение предполагает максимальное использование доступных ресурсов, в том числе инновационных, управленческих, информационных, репутационных – для повышения доходности бизнеса и на этой основе качества жизни населения региона пр. Региональная конкурентоспособность как категория новой экономики является содержательно более сложным, чем понятие эффективности, так как позволяет проводить сравнения по более широкому кругу показателей – в отдельных рейтингах они доходят до 100 и выше.

Следует также подчеркнуть, что региональная конкурентоспособность – понятие более высокого уровня по сравнению с конкурентоспособностью товаров региональных производителей и конкурентоспособностью предприятий, хотя, безусловно, во многом зависит от этих двух важных характеристик. Понятие региональная конкурентоспособность отражает тот иерархический уровень, на котором ведет свою деятельность и конкурентную борьбу экономический субъект. Если на микроуровне конкурентоспособность выражается в товарах и услугах, предоставляемых тем или иным производителем, а на макроуровне речь идет обо всей национальной системе, то региональная конкурентоспособность представляет собой мезоуровень.

Список литературы:

1. Аношкина Е.Л., Пыхтеев В.Г. Региональная производственная интеграция как условие повышения инновационной активности высокотехнологического сектора экономики // Инновации. 2008. № 2(112). С. 90-93.
2. Кастельс М. Информационная эпоха. М.: ГУ ВШЭ, 2000г. 175 с.
3. Кузнецова Е.П. Совершенствование управления потенциалом конкурентоспособности предприятия: автореф. дис. на соиск. учен. степ. канд. экон. наук: специальность 08.00.05. Белгор. гос. технол. ун-т им. В. Г. Шухова. Белгород, 2008. 22 с.
4. Ряпухина В.Н. Научно-теоретические основы формирования и измерения инновационного потенциала региона // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2011. № 4. С. 116-119.
5. Стрябкова Е.А., Куприянов, С.В. Эволюция представлений о конкурентоспособности страны и региона // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2007. № 2. С. 95-99.
6. Шевцова С.Н. Влияние различных форм территориальных образований на формирование инновационной среды // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2012. № 1. С. 489-491.

НЕКОТОРЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Максимчук Е.В., канд. экон. наук, доц.,

Лемешкина Е.О., студент

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Инновационную деятельность в сельском хозяйстве в современных условиях целесообразно рассматривать как процесс управления сложными природно-экономическими системами и освоения новых технических, химических и биологических средств, технологических процессов. Освоение инноваций в сельском хозяйстве – это процесс, который направлен на увеличение объема и уровня применяемых знаний, а также количества и качества применяемой в аграрном производстве новой техники, технологий, новых материалов – удобрений, средств защиты, новых сортов растений, пород животных.

Внедрение инноваций является приоритетом развития аграрно-промышленного комплекса как в стране в целом, так и в Белгородской области. Формирование инновационно-ориентированной аграрной экономики в Российской Федерации осуществляется в последние годы на основании Федерального закона «О развитии сельского хозяйства» и Постановления Правительства РФ «Об утверждении Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы». В нашей области – на основании Постановления Правительства Белгородской области от 28 октября 2013 года №439-пп "Об утверждении государственной программы Белгородской области "Развитие сельского хозяйства и рыбоводства в Белгородской области на 2014-2020 годы".

За последние несколько лет по ряду причин произошло снижение инновационной активности аграрной науки. Даже имеющийся инновационный потенциал АПК используется в пределах 4-5%. Для сравнения этот показатель в США превышает 50%. Многие научные разработки в области аграрного производства не становятся инновационным продуктом и остаются невостребованными сельскохозяйственным производством.

Анализ научного обеспечения АПК показал, что из общего числа завершенных, принятых, оплаченных заказчиком и рекомендованных к внедрению прикладных научно-технических разработок всего 2-3%

было реализовано в ограниченных объемах, 4-5% – в одном-двух хозяйствах, а судьба 60-70% разработок через 2-3 года была неизвестна ни заказчиком, ни разработчиком, ни потребителям научно-технической продукции [3].

Какие же факторы в настоящее время сдерживают развитие сельского хозяйства в сфере инноваций? Они довольно многочисленны, но к основным можно отнести:

- 1) низкую инновационную активность сельхозпроизводителей;
- 2) снижение затрат на аграрную науку;
- 3) недостаточный уровень финансовой поддержки;
- 4) дефицит квалифицированных кадров на селе;
- 5) отсутствие должных маркетинговых исследований;
- 6) отсутствие механизмов стимулирования развития инновационного процесса в АПК.

Исследователи считают, что инновационное развитие АПК возможно реализовать только тогда, когда для этого будут надлежащие условия: соответствующая инфраструктура инновационной деятельности или совокупности материальных, технических, законодательных и иных средств, обеспечивающих информационное, экспертное, маркетинговое, финансовое, кадровое и другое обслуживание инновационной деятельности.

Агропромышленный комплекс выступает важнейшим элементом народнохозяйственного комплекса, жизнеобеспечения населения. Это особенно справедливо в отношении регионов, ориентированных на аграрную сферу, значительную долю в валовом региональном продукте которых составляет продукция АПК. В таких условиях очевидна зависимость между эффективностью деятельности аграрных предприятий и уровнем развития региона: чем эффективнее деятельность хозяйствующих субъектов, тем больше их вклад в валовой региональный продукт [7].

АПК Белгородской области показывает устойчиво высокие темпы экономического роста и внедрения инновационных технологий, в числе которых альтернативные источники энергии, выращивание овощей в закрытом грунте, биологизация земледелия, щадящие и восстанавливающие технологии чернозема, развитие производства форели в замкнутом цикле водопользования. Все это приводит к заметным экономическим результатам: 2013 году в Белгородской области на 1 гектар пашни было получено денежной выручки свыше 100 тысяч рублей, что стало лучшим показателем в Российской Федерации.

Для развития инновационного потенциала области и достижения нового качества роста экономики реализуется политика, направленная на стимулирование инновационной деятельности, предусматривающая оказание поддержки государством в процессе создания и освоения инноваций, содействие вовлечению интеллектуальной собственности в хозяйственный оборот.

В последние годы можно выделить наметившуюся тенденцию некоторого роста доли привлеченных средств и снижение доли собственных инвестиционных ресурсов в АПК. Произошло ощутимое уменьшение роли прибыли в финансировании капиталовложений крупных агрохолдингов, что, очевидно, стало следствием отмены инвестиционной льготы по налогу на прибыль, а также снижение уровня рентабельности [4].

В Постановлении Правительства Белгородской области №439-пп сказано, что основной целью подпрограммы «Техническая и технологическая модернизация, инновационное развитие» является повышение эффективности и конкурентоспособности продукции сельскохозяйственных товаропроизводителей за счет технической и технологической модернизации производства и внедрения инновационных ресурсосберегающих технологий в агропромышленном комплексе области.

Задачами подпрограммы являются:

- 1) стимулирование приобретения сельскохозяйственными товаропроизводителями высокотехнологичных машин и оборудования;
- 2) повышение инновационной активности сельскохозяйственных товаропроизводителей и расширение масштабов развития сельского хозяйства на инновационной основе;
- 3) совершенствование систем информационного, консультационного и кадрового обеспечения агропромышленного комплекса.

Для реализации задач, указанных в пунктах 1 и 2, будут осуществлены следующие основные мероприятия:

- реализация перспективных инновационных проектов в агропромышленном комплексе;
- возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным на строительство, реконструкцию и модернизацию биоэнергетических установок, объектов по производству биотехнологической продукции.

Для реализации задачи, указанной в пункте 3 будут осуществлены следующие основные мероприятия:

- развитие единого государственного информационного обеспечения агропромышленного комплекса;
- поддержка сельскохозяйственной науки и подготовка кадров;
- оказание консультационной помощи сельскохозяйственным товаропроизводителям [1].

Опыт белгородских аграриев по внедрению инновационных проектов перенимают другие субъекты России. Не раз уровень развития АПК области заслуживал высших похвал на уровне руководителей государства.

Поддержка инновационного развития агропромышленного комплекса со стороны государства должна осуществляться как косвенно, через создание благоприятных условий для развития отрасли, так и в виде прямых финансовых преференций.

В нынешних условиях важно усовершенствовать организационный механизм ускорения внедрения научно-технического прогресса в АПК. Это касается прогнозирования и планирования, разработки и реализации специальных научно-технических программ. Необходимо углублять и расширять интеграцию науки и производства, создавать и совершенствовать информационно-консультационные службы АПК для обеспечения сельскохозяйственных товаропроизводителей достижениями науки и техники.

Сегодня инновационный путь развития сельского хозяйства имеет три взаимосвязанные направления:

1. Инвестиции в человеческий капитал, которые возможны лишь при развитии научно-исследовательских организаций, создании базы данных по инновациям, а так же информационной системы, которая сможет обслуживать сельскохозяйственных товаропроизводителей.

2. Инвестиции в развитие биоресурсов, на основе разработок и освоения нововведений, обеспечивающих повышение плодородия почвы, рост урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности сельскохозяйственных животных.

3. Инвестиции в разработку технологий, обеспечивающие совершенствование технико-технологического потенциала сельского хозяйства на основе применения энерго- и ресурсосберегающей техники и наукоемких технологий, позволяющих резко повысить производительность труда и эффективность сельскохозяйственной деятельности. Именно через технологическую модернизацию отрасли, базирующейся на новой технике, представляется возможным преодолеть многие отрицательные факторы сельскохозяйственного

производства: невысокий уровень производительности труда, почти вдвое уступающий среднемировым показателям продуктивности растениеводства и животноводства, низкий уровень использования природно-ландшафтных, материально-технических, трудовых и финансовых ресурсов [6].

Несомненно, что аграрной экономике инновации необходимы, и очень важно, чтобы наши сельхозпроизводители встали на путь перевооружения и смогли выпускать на рынок высококачественную конкурентоспособную продукцию. А это возможно только с помощью государственной политики по развитию инновационных отраслей АПК, смене технологического уклада.

Необходимо обеспечивать налоговое стимулирование инноваций, пересматривать Федеральный бюджет с целью большего финансирования научных разработок, формировать позитивный имидж профессий, связанных с сельским хозяйством, обеспечивать предпосылки для собственной заинтересованности предприятий АПК внедрять инновации [2].

Список литературы:

1. Государственная программа Белгородской области "Развитие сельского хозяйства и рыбоводства в Белгородской области на 2014-2020 годы".
2. Кондрашов К.А. Конкретизация факторов, способствующих активизации инновационных процессов в АПК [Электронный ресурс] // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2014. Режим доступа: http://uecs.ru/index.php?option=com_flexicontent&view=items&id=3030 (дата обращения: 08.09.2014)
3. Техническое и технологическое переоснащение сельского хозяйства необходимо / А. Т. Стадник, Д. М. Матвеев, М. Г. Крохта, П. П. Холодов // АПК: экономика, управление. 2012. № 5. С. 68-71.
4. Новиков В. Кому на Руси жить хорошо? АПК [Электронный ресурс] // Agrobook. 2013. Режим доступа: <http://agrobook.ru/blog/user/vladimir-novikov/komu-na-rusi-zhit-horosho> (дата обращения: 08.09.2014).
5. Бухонова С.М., Дорошенко Ю.А., Табурчак А.П., Томилина Э.И. Обеспечение реализации стратегий инновационного развития // Вестник БГТУ им.В.Г. Шухова. 2007. №1. С.130-133.
6. Печатнова А.П. Инновационное развитие сельского хозяйства: проблемы и перспективы // Молодой ученый. 2014. №4. С. 427-429.
7. Тютин А.А. Инновации в сельском хозяйстве [Электронный ресурс] // Молодежь и наука: международный аграрный научный журнал. 2013. Режим доступа: <http://min.usaca.ru/issues/3> (дата обращения: 08.09.2014)

ПОИСК ПУТЕЙ РАЗВИТИЯ ОБЪЕКТОВ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ВУЗА

Малыхина И.О., аспирант

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Объектом инновационной деятельности является то новшество, на создание которого направлены действия субъектов инновационной деятельности на том или ином ее этапе [9]. В данном контексте понятие «объект инновационной деятельности» нельзя сравнивать с инновацией, так как к инновации относится именно конечный результат данной деятельности, а объекты инновационной деятельности создаются и на промежуточных ее этапах [1].

Учитывая, что каждая стадия инновационного процесса характеризуется определенными целями, на достижение которых направлена активность участников, и специфическими для них результатами, объекты инновационной деятельности можно подразделить на интеллектуальный продукт и (или) готовый товар (новое или усовершенствованное изделие, материал, технология) [10].

К объектам инновационной инфраструктуры вуза можно отнести, прежде всего, центры трансфера технологий, инновационно-технологические центры, технопарки, бизнес-инкубаторы, центры подготовки кадров для инновационной деятельности, венчурные фонды и др. [2].

Сегодня возрастает роль высших учебных заведений как в процессе создания новых идей, знаний и инновационных продуктов и услуг, так и в процессе сбора и обобщения информации об имеющихся интеллектуальных ресурсах, возможности их коммерциализации.

Для того чтобы было возможно высокоэффективного использовать новые технологии, услуги и продукты, необходимо организовать процесс коммерциализации и трансфера технологий на высоком уровне. Именно поэтому службы коммерциализации творческой и научно-технической деятельности вуза должны иметь в своем штате высококвалифицированных профессионалов, способных «отбирать конкурентоспособные разработки, обеспечивать сильную правовую защиту объектов интеллектуальной собственности, проводить патентные и маркетинговые исследования, осуществлять бизнес-планирование, учет нематериальных активов вуза» [7].

Как отражают в своей работе Дорошенко Ю.А., согласно общепринятому в отечественной науке подходу результатом инновационной деятельности, в частности вуза, становятся новые идеи, новые или усовершенствованные продукты (либо технологические процессы), новые формы и методы организации и управления. Особое место в совокупности этих результатов занимает интеллектуальная собственность, объектами которой выступают творения человеческого разума, его интеллекта [3].

Высшие учебные заведения, являясь источником нового знания, активно участвуют в инновационном развитии отечественной экономики [3,8]. Отличительными признаками таких активных вузов является способность генерации нового научного знания на основе широкого спектра фундаментальных и прикладных исследований, возможность трансфера технологий в реальный сектор экономики, наличие эффективной системы подготовки кадров высшей квалификации [9]. Все эти факторы влияют на инновационный путь развития вуза. В свою очередь инновационное развитие вуза связано с функционированием его инновационной инфраструктуры, способствующей внедрению новых методов и знаний в научно-исследовательский процесс для их практического освоения в будущем.

Основными показателями эффективно функционирующей инновационной инфраструктуры вуза являются: [4,5]

✓ комплексность созданной инновационной инфраструктуры образовательного учреждения и объем выполняемых на ее базе работ и услуг;

✓ эффективно действующая система регистрации и учета результатов интеллектуальной деятельности;

✓ количество результатов интеллектуальной деятельности, принятых к бюджетному учету;

✓ количество хозяйственных обществ, созданных образовательным учреждением;

✓ количество рабочих мест в созданных инновационной инфраструктуре и хозяйственных обществах;

✓ количество студентов, аспирантов и представителей профессорско-преподавательского состава, участвующих в работе хозяйственных обществ;

✓ количество реализуемых созданными хозяйственными обществами проектов, поддержанных Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере и другими организациями, а также объем привлеченных внебюджетных средств;

- ✓ объем научно-исследовательских и научно-конструкторских работ, выполняемых в образовательном учреждении;
- ✓ количество подготовленных и повысивших квалификацию инновационно-ориентированных кадров для малого и среднего инновационного предпринимательства по программам, разработанным в образовательном учреждении;
- ✓ численность профессорско-преподавательского состава и сотрудников образовательного учреждения, прошедших стажировки и программы повышения квалификации в сфере инновационного предпринимательства и трансфера технологий на базе объектов инновационной инфраструктуры ведущих иностранных университетов;
- ✓ объем высокотехнологичной продукции, созданной с использованием элементов инновационной инфраструктуры образовательного учреждения.

Коробов С.А. отмечает, что в большинстве западноевропейских стран функции инновационного посредника все более активно берет на себя государство, которое играет значительную роль в создании государственно-частной информационной инфраструктуры, центров по кооперации университетов и бизнеса, инновационных центров по передаче новых технологий малому и среднему бизнесу. При этом роль государства в развитии инновационной системы основывается на стимулировании инновационного развития, создании условий для коммерциализации знаний и вывода новых продуктов и услуг на рынки. Главным принципом такого подхода является развитие во взаимодействии трех систем: бизнеса, государства и науки [11,9].

Функции сектора высшего образования в инновационном развитии страны могут быть развернуты в более широкий спектр направлений, среди которых можно назвать следующие: [12]

- широкое внедрение в российскую экономику результатов интеллектуальной деятельности, полученных в отечественных высших учебных заведениях;
- формирование человеческого капитала инновационной экономики – «инновационной элиты», подготовка кадров, способных не только использовать, но и создавать инновационные продукты;
- коммерциализация результатов интеллектуальной деятельности вуза как государственного учреждения;
- привлечение в вузы дополнительных финансовых средств для последующего их использования в расширении инновационной деятельности.

Процесс создания научно-исследовательских центров как инновационного ядра, обеспечивающего взаимодействие образовательных учреждений и бизнеса в реализации высокотехнологичных проектов, содействующих ускоренному развитию научно-технологического комплекса страны, центров формирования человеческого капитала, отвечающих потребностям инновационной экономики, находится в начальной стадии реализации.

Высшая школа, в числе других государственных институтов, одной из первых оценила современные тенденции развития инновационных процессов, их роль и значение в реформировании экономики, разработке новых прорывных технологий, создании конкурентоспособной наукоемкой продукции [11,6].

Список литературы:

1. Аркатов А.Я., Чижова Е.Н., Урсу И.В. Инновационное развитие: проблема единства понимания // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2012. №2. С. 85-88.
2. Глаголев С.Н., Дорошенко Ю.А., Моисеев В.В. Актуальные проблемы инвестиций и инноваций в России. Белгород: Изд-во БГТУ, 2013. 295 с.
3. Дорошенко Ю.А. Экономический потенциал территорий. СПб.: Химия, 1997. 237 с.
4. Дорошенко Ю.А., Бухонова С.М., Тумина Т.А. Теоретико-методологические основы оценки инновационного потенциала вуза // Креативная экономика. 2007. № 10 (10). С. 46-51.
5. Дорошенко Ю.А., Бухонова С.М., Тумина Т.А. Теоретико-методологические основы оценки инновационного потенциала вуза // Креативная экономика. 2007. № 11 (11). С. 48-56.
6. Дорошенко Ю.А., Комиссаров Ю.А. Малое предприятие как субъект инновационного предпринимательства // Социально-гуманитарные знания. 2012. № 8. С. 165-171.
7. Клавдиенко В. Стимулирование инновационной активности в странах ЕС: национальный и наднациональный аспекты // Проблемы теории и практики управления. 2007. № 10. С. 58-69.
8. Комиссаров С.А. Совершенствование организационных структур управления инновационно-инвестиционными процессами в малых предприятиях // Белгородский экономический вестник научно-информационный журнал. 2012. №3 (67). С.22-28.
9. Коробов С.А., Коршунова В.С. Роль службы коммерциализации технологий как посредника инновационной деятельности вуза // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология. 2009. № 2. С. 38-42.

10. Сергеев М.В. Особенности инновационной инфраструктуры высших учебных заведений [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ppt4web.ru/pedagogika/osobennosti-innovacionnoj-infrastruktury-vyssikh-uchebnykh-zavedenij.html>.
11. Филиппов В.М. Инновационная деятельность в сфере образования и науки – приоритетное направление политики министерства образования РФ // Инновации. 2006. № 7. С. 24-26.
12. Юсупов В.Н., Ложко В.В. Малые инновационные предприятия вузов как механизм укрепления потенциала высшей школы и развития человеческого капитала инновационной экономики регионов России // Проблемы современной экономики. 2012. № 4. С. 273-277.

ИССЛЕДОВАНИЕ СИСТЕМЫ И ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СРЕДЫ ДЕЛОВЫХ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ ПРЕДПРИЯТИЙ

**Микалут С.М., канд. экон. наук, доц.,
Пономарева Т.Н., канд. экон. наук, доц.,
Дубино Н.В., канд. экон. наук, доц.**

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Одним из основных базовых принципов эффективного функционирования современного предприятия, как субъекта отношений открытой экономической среды, является формирование, развитие и управление деловыми партнерскими отношениями. Каждое самостоятельный субъект хозяйственной деятельности выступает структурообразующей единицей своей мезосреды в частности, так и совокупности отдельных внешних сетей, в общем, в рамках правового, экономического и организационно-управленческого взаимодействия.

Деловые партнерские отношения – это сложноподчиненная система отношений, на которую оказывают влияние факторы микро и макросреды, определяющие тип данных отношений, а также базовые условия их развития. Совокупность и общая развитость партнерской кооперации является системным двигателем социально-экономических процессов. Деловые партнерские отношения можно охарактеризовать как целостную категорию, характеризующуюся совокупностью составляющих ее элементов организационной среды, а также динамическим комплексом взаимодействий между ними, тем самым определяя её как систему.

Деловые партнерские отношения, как система – это генерируемая адаптируемая система межсубъектных отношений на микро и макроуровне, соподчиняемых и взаимодействующих между собой в экономической, организационной, управленческой, правовой и социальной области, в рамках генерирования, контроля и обеспечения протекания внутренних и внешних потоковых процессов в определенных временных границах. Кроме того, система деловых партнерских отношений это также направление деятельности управленческой среды предприятия, сконцентрированное на процессе распределения прибыли, ресурсов, правомочий, ответственности и рисков, между двумя и более субъектами внешней среды, объединенными соглашениями о сотрудничестве, с целью достижения общей цели или решения поставленных перед объединением задач [4].

Объединение субъектов внешней среды с целью ведения совместной деятельности формирует партнерские сети. Деловая сеть, по мнению Ф. Вебстера, это «комплексные многосторонние организационные структуры, возникающие на основе стратегических альянсов, обычно сочетающиеся с другими формами организации, такими как отделения, филиалы, или перепродавцами добавленной стоимости» [7]. Вебстер также подчеркивает, что основным характером сетевой организации, является ее устройство по принципу конфедерации. Х. Хакансон считает, что сеть определяется набором субъектов, не зависимых институционально друг от друга, но осуществляющих действия и контролирующих ресурсы, которые взаимозависимы в некотором смысле. По его мнению, существует некоторое соглашение между субъектами рыночного взаимодействия относительно существования этой зависимости [6].

Как система, деловые партнерские отношения обладает такими атрибутами, как активность, комплексность, результативность, открытость и структурная организованность [5, с. 28]. Взаимосвязь данных свойств и уровень их подчиненности представлены на рис. 1.

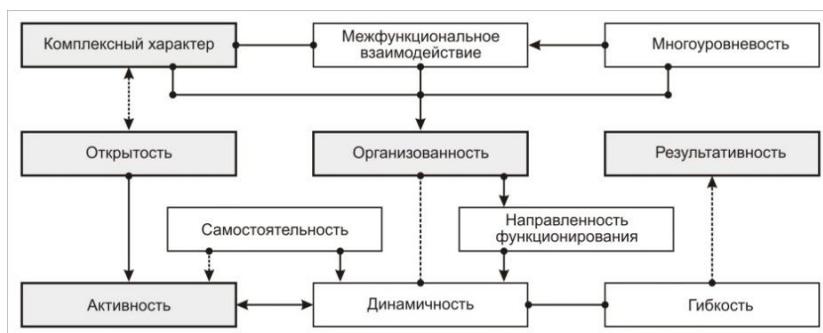


Рисунок 1 – Взаимосвязь и уровень подчиненности атрибутов системы деловых партнерских отношений [5, с.29]

В системе деловых партнерских отношений выделяют ряд системообразующих блоков – функциональный, процессный и исполнительный.

Функциональный блок – это системный комплекс, обеспечивающий внутренние и внешние процессы партнёрской кооперации необходимыми функциями управленческой среды.

Процессный блок – объединяет все протекающие бизнес-процессы в рамках партнерской кооперации и делового сотрудничества.

Исполнительный блок – объединяет объединения лиц принимающих и исполняющих управленческие решения как внутри организации, так и вне её [5, с.27-28].

Системное представление области деловой кооперации позволило выделить ключевые свойства, присущие данному явлению хозяйственной деятельности: непрерывное динамичное изменение качественного и количественного состояния подсистем, процессов, элементов, структуры ресурсного обеспечения и пр.; четко выраженная цель существования и развития; наличие общего системного ресурсного и информационного потенциала; распределение рисков и доходов в границах системного объединения; результат функционирования основан на фактической производственной и иной прикладной деятельности всех участников сетевого объединения; полное информационное объединение и постоянное поддержание протекающих информационных потоков; общая вариативность и альтернативность существующих бизнес-процессов и др.

Основными предпосылками формирования и развития любых организационно-экономических систем является наличие потоков, т.е. определенных категорий и объектов, воспринимаемых в пространстве в форме единого целого, в границах организационного структурного поля. Поток является экономической величиной, характеризующей систему взаимосвязанных элементов, находящихся в иерархической организационной последовательности относительно друг друга, воспринимаемых как единое целое и подвергающихся динамическим изменениям за определенный период времени. Поток существует в виде процесса на определенном временном интервале и, следовательно, определяется за конкретный период времени. Базовым признаком потока является наличие движения, осуществляемого в пространстве трех переменных – временной, пространственной и количественной. Основным же признаком потокового процесса является смена его состояний, что позволяет рассматривать их во временном и фазовом пространстве, отражающее качественные изменения потоков и предоставляет возможность определить различные пространства существования потоков и потоковых процессов, обосновав эти качественные различия между ними.

В области деловых партнерских отношений в той или иной форме присутствуют следующие системообразующие потоки – материальный, информационный, финансовых активов, управленческих решений,

сервисных услуг, технико-технологических операций, научно-исследовательской деятельности, трудовых ресурсов, правовых обязательств [3, с. 57-58].

Как любая искусственная область, система деловых партнерских отношений является управляемой средой. Степень управляемости данной системы зависит от сложности построения цепи партнерских отношений и интенсивностью протекающих процессов. Данные условия формируют требования к построению административно-управленческого аппарата, обеспечивающего эффективное функционирование системы деловых партнерских отношений. Комплекс административно-управленческого аппарата представлен следующими подсистемами: материально-ресурсной, экономической, инновационно-управленческого решения, инвестиционно-финансовая, управления трудовыми ресурсами, научно-техническая, проектно-конструкторская и опытно-экспериментальная, технико-технологическая, контрольно-аудиторская, оценочная и консалтинговая, товарно-сбытовая, нормативно-правовая, экспертно-аналитическая, информационно-статистическая, страховая, социально-мотивационная, распределительно-учетная, тендерно-конкурсная, маркетинговая, коммуникационная, репутационно-имиджевая и PR.

Систему деловых партнерских отношений также определяет субъектная структура внешней среды, а также принципы и подходы к их кооперированию в границах функциональных областей деятельности хозяйствующих субъектов. Именно кооперация субъектов внешней среды является базовым условием формирования структуры системы партнерских отношений, а также поддержания гармоничного сочетания всех элементов, образующих внешне административно-управленческие модули. Анализ литературных источников и практики хозяйственной деятельности позволил выделить следующие группы субъектов внешнего пространства, оказывающих влияние на деятельность предприятия: потребитель, поставщики ресурсов и средств производства, подрядчики и соисполнители, торгово-посреднические организации и специализированные распределительные центры, реселлеры VAR-типа, конкуренты (производители товаров аналогов или заменителей), предприятия смежных, поддерживающих и обслуживающих отраслей, лизинговые компании, венчурные фонды, банки, франчайзинговые компании, государственные внебюджетные фонды по поддержке развитию отдельных отраслей и сфер деятельности, частные инвесторы и бизнес-ангелы, финансовые биржи, страховые компании, адвокатские образования и иные юридические

объединения, патентные поверенные и патентные агентства, государственные органы лицензирования и сертификации, НИИ и проектные институты, инновационные кластеры, СМИ, коммуникационные агенты и провайдеры информации, консалтинговые организации и проектные бюро, учебные и тренинговые центры, информационные агентства, государственные и общественные объединения. Часть субъектов внешней среды, в зависимости от фокуса исследования, могут выступать в разной форме и иметь разную систему отношений, а также политику и практику регулирования данных отношений.

Понимание системности деловых партнерских отношений основано на структурированности и содержательности предприятия, а также комплекса наличных распределяемых ресурсов и активов, представляя тем самым общую картину существующей цепи отношений и общей политики взаимодействий.

Список литературы:

1. Глаголев С.Н., Ваганова О.В. Специфические детерминанты структуризации экономики с учетом фактора интеграции // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2013. №5. С. 119-125.
2. Дорошенко Ю.А., Коноплянко О.И. Эффективность сотрудничества предприятий в экономических кластерах // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2008. №1. С. 70-73.
3. Резниченко А.А. Развитие предприятия на основе управления циклом инновационного процесса: дис. ... канд. эконом. наук: 08.00.05 / Резниченко Александр Алексеевич; Место защиты: Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова. Белгород, 2012. 206 с.
4. Формирование партнерств [Электронный ресурс]. URL: http://it4b.icsti.su/1000ventures%5Ca%5Cbusiness_guide%5Cpartnerships_main.html – Загл. с экр. (дата обрац. 29.09.2013).
5. Шапошникова С.В. Управление различными типами инновационных систем // ИнвестРегион. 2008. №4. С. 27-31.
6. Hakanson H. Evolution Processes in Industrial Networks. In : Industrial Networks. A new View of Reality. London: Routledge. P. 135.
7. Webster F.E. The Changing Role of Marketing in the Corporation // J. of Marketing. 1992. Vol.56. P. 45.

SMES AND ITS COMPETENCES WITH ASPECT TO JAPANESE ECONOMY

Mikić Sanja, PhD

*Faculty of Business Studies and Law, University Union - Nikola Tesla,
Belgrade, Serbia*

Slabinskiy Denis, PhD

*Belgorod State Technological University named after V.G Shukhov,
Belgorod, Russian Federation*

Abstract. SMEs in Serbia is backbone of the economical development. There are mainly private enterprises what means that capitalism has very good base through the private ownership. The competences are performed through prices, knowledge, quality and technology as well. Main areas are in telecommunications, transport, trading and education. It should be noted that SME policy is not a panacea to solve every kinds of problems which SMEs had and have faced and it is only a part of many other policies.

Introduction. Competence or competitiveness in business consists of the following four components that are going to be mentioned in the working paper below. Making new and innovative goods and services is the main goal of the whole enterprises. Technology competence like most importante, is the competence of know-how which makes new and innovative business ideas technologically possible into the real products and services. Competence which maintains the quality of products and services constantly stable is within the standard system. Products and services through cost-reduction methods and supplies them at more reasonable price than competitors is starting to become the aim.

Japanese experience in SMEs

Japanese SME size standard by type of industry is shown in table 1. Japanese legal definition has been changed twice since the SME Basic Law, according to capital size or employment size is used in defining SMEs while smaller-scale enterprises are defined as ones with not more than 20 employees in manufacturing and other industries with not more than five employees.

However, such SMEs and smaller-scale enterprises have been in transformation stage as Japanese economy is in transition from the previous success patterns to exploring the new development patterns. Various and fast changes in B to B and B to C market structures have forced many SMEs transform themselves to the new stages through reinforcing the competence

as their business competitors have changed at home and abroad have in order to attain new types of core competence under the globalism of economy.

Table 2 – SMEs and Smaller-scale Enterprises in Employment (2001)

Type of Industry	SME	Smaller-scale Enterprises
Mining	84.5%	38.6%
Construction	86.5%	49.4%
Manufacturing	60.2%	16.9%
Public Utility	12.4%	1.0% 10.1%
Transportation etc	67.3%	8.8%
Wholesale	66.9%	15.3%
Retail	63.0%	32.3%
Eating and Drinking	81.7%	4.7%
Finance & Insurance	13.9%	44.0%
Real Estates	83.0%	14.8%
Services	73.4%	18.9%
Total	66.9%	

Source: SME Agency

In short such direction can be described symbolically as K-economy (knowledge-based economy) and R-economy (risk-based economy) which will be touched on in details later. The purpose of this small paper is to make clear a parameter of the problems which most Japanese SMEs are facing and the direction which they are endeavoring to find out possible mixture of solutions for, and exploring roles of the public sectors that could support such SME direction at present and in future.

Structure of Competence

In general, competence or competitiveness not only in business but also in industry consists of the following four components; business competence (BC), technology competence (TC), quality competence (QC) and price competence (PC). BC is the competence which forms the high competent business concepts or new innovative business ideas that will connect to making new and innovative goods and services. TC is the competence of know-how which makes new and innovative business ideas technologically possible into the real products and services. QC is the competence which maintains the quality of products and services constantly stable. PC is the competence which produces the products and services through cost-reduction methods and supplies them at more reasonable price than competitors.

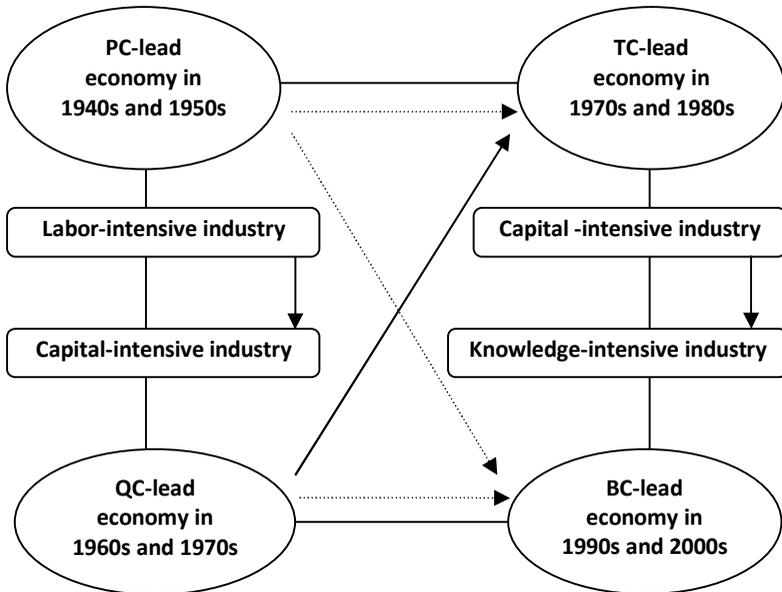


Figure 1 – Structure of International Competence and Japanese Economy

In applying these four categories of international competitiveness to Japanese economy in historical context, the post-war Japanese industrial development could be put into the following simple model as shown in figure 1. During economic rehabilitation periods from 1945 to 1950s, the leading sector which made the war-ruined Japanese economy come out of the woods was the labor-intensive sectors such as textile, apparel and miscellaneous products that had a strong price competence particularly in the export market. The capital-intensive sectors like machinery and metal products began to replace these labor-intensive sectors most of which were small and medium-sized enterprise dominant industries became less competent and then ailing as a result of catching-up economies in Asia. In these assembly types of industries the subcontracting business relations became dominant, while larger-sized enterprises concentrate their management resources in TC and BC, and tried to have the close-production linkage between themselves and SMEs which already modernized their labor-intensive production methods into the more capital-intensive one in order to reinforce their price competitiveness.

Conclusion. Experience and knowledge of Japanese economy is very important for whole world as well as for Serbia. There is also very important question of the acquisition regarding to branding decision – branding equity transfer, getting the new brand of the parent firm can yield a positive benefit if that parent brand has higher brand equity. Also there is firm capability to calibrate supply chain knowledge, triggers for virtual customer integration and organizational factors enhancing customer knowledge. And as is mentioned above, The capital-intensive sectors like machinery and metal products began to replace these labor-intensive sectors most of which were small and medium-sized enterprise dominant industries became less competent and then ailing as a result of catching-up economies in Asia. In these assembly types of industries the subcontracting business relations became dominant, while larger-sized enterprises concentrate their management resources which already modernized their labor-intensive production methods into the more capital-intensive one in order to reinforce their price competitiveness.

References:

1. Industrial marketing management, special issue, vol 39, 2010. P. 1335-1339.
2. Smith S., Craig „How Chinese help american home buyers“, in N. Gregory, Mankiw, (ed.) Principles of macroeconomics, Harvard University, Thomson South-Western, US, 2004.
3. Stiglitz J., Economics, 2nd ed., New York, 1996.
4. Вулетић, Владимир, Globalisation, Belgrade, 2003.
5. WTO, site 2011.
6. Stiglitz J., Economics of the public sector, 3rd ed., New York, 2000.
7. <http://www.ebrd.com>.
8. <http://www.imf.com>.
9. <http://www.nbs.rs>.

СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД К ОРГАНИЗАЦИИ ЛОГИСТИКИ РЕГИОНАЛЬНОЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ

Науменко С.М., канд. экон. наук, доц.

*Северо-Кавказский филиал Белгородского государственного
технологического университета им. В.Г. Шухова*

Накопленный опыт управления движением материальных, информационных и финансовых ресурсов в строительном комплексе показывает, что традиционные возможности его совершенствования в значительной степени исчерпаны и требуются новые подходы к реализации задачи энергосбережения. Необходима логистизация производственных, энергетических и коммуникационных процессов в строительстве.

Логистическая направленность стратегии энергосбережения представляет систему взглядов, а также базовых идей и подходов, основанных на потоковом мышлении и оптимизации протекающих в энергетических структурах процессов, которые позволяют обеспечивать устойчивую деятельность этих систем, также удовлетворяют потребности в энергии и приводят при использовании энергетических ресурсов к стабильным результатам [1].

Современная концепция к организации логистики региональной строительной компании должна базироваться на построении такой структуры, которая бы определяла и связывала основные бизнес-процессы и функции с ключевой стратегией экономического развития региона. Возможности логистики позволяют повлиять на организационно-экономическую устойчивость компании, используя интегральный эффект в сквозном управлении ее подразделениями и логистическими партнерами в структуре: закупки первичного энергоносителя – производство – транспорт – распределение [2].

Чтобы повысить организационно-экономическую устойчивость региональной строительной компании межфункциональный и межорганизационный менеджмент должен обеспечить интегрированное взаимодействие между участниками бизнеса в системе: производство – потребление [6].

Основная цель внедрения логистического подхода в строительстве заключается в создании логистической системы управления потоковыми процессами (ЛСУПП), которая бы обеспечила бесперебойное взаимодействие структур с целью минимизации общих затрат при использовании энергетических ресурсов и привела к

наиболее приемлемой стоимости конечной продукции.

Анализ и синтез изучаемой системы являются главными инструментами логистического подхода [3]. Анализ ЛСУПП выявляет наиболее важные факторы, характеризует и количественно определяет взаимосвязь друг с другом, оценивает воздействие их на показатели исследуемой системы.

В процессе анализа ЛСУПП структурируется как типичная система управления с обратными связями от объекта управления к управляющему органу. Синтез обеспечивается в процессе разработки и функционирования формализованной модели ЛСУПП, которая обобщает факторы в динамике развития изучаемой системы.

Изложенное позволяет предложить следующие методические рекомендации по разработке стратегии энергосбережения с использованием логистического подхода.

Основной целью формирования логистической системы управления потоковыми процессами как специфического класса систем управления является создание финансово-стабильных отраслевых и региональных строительных компаний, конкурентоспособных и инвестиционно привлекательных на рынках, создающих подходящие условия воспроизводства рабочей силы и применения других экономических ресурсов [8].

Успех и эффективность функционирования строительных компаний в большей степени зависят от того, насколько эффективно используются информационные и финансовые потоки, функционирующие в региональной строительной системе. Выявленная проблема решается на базе методологии финансовой и информационной логистики.

Финансовые потоки, которые образуются в процессе реструктуризации строительства можно разделить на две большие группы [7]:

– финансовые потоки. Данные финансовые потоки компании направляют на модернизацию и внедрение новых технологий, реорганизацию системы управления и другие цели, которые увязаны с повышением эффективности их бизнеса. Инвестиции, привлекаемые за счет эмиссии дополнительных акций, являются источником этих средств;

– финансовые потоки, получателем которых станет Госстрой России. Полученные средства будут направляться на улучшение технологической инфраструктуры рынка, решение социальных проблем, возникающих при реструктуризации строительства и т.д. [5].

Необходимо отметить, что логистическая система на производстве будет эффективна при создании условий для ее интеграции в действующие производственные процессы. Это решается при помощи создания необходимого информационного базиса. Соответствующее информационное обеспечение логистики предполагает наличие и соответствующего программного обеспечения, при помощи которого логистическая система функционировала бы как единое целое.

На современном уровне развития информационной логистики необходимо решить следующую задачу: на базе повсеместного использования компьютерных технологий внедрить интегрированные автоматизированные системы управления логистическим процессом для обеспечения гибкого реагирования производства на потребности рынка, снижения издержек производства [4].

На базе логистического информационного пространства экономических процессов можно аналитически задать разнообразные аксиоматические логистические информационные системы, которые должны функционировать прежде всего на принципах маркетинга и логистики, сформированные следующими составляющими: информационной базой; системами формирования, передачи и получения информации; нормативным и правовым законодательством [7].

Учет финансовых и информационных потоков позволяет выделить следующие основные функции ЛСУПП: управление технологическими процессами, производственно-техническое управление и организационно-экономическое управление (рис. 1).

Для полного описания логистической системы управления потоковыми процессами региональной строительной компании необходимо исследовать особенности строительного рынка, те логистические потоки, которые там образуются, также выделить их отличительные признаки и особые характеристики, вызванные особенностями видов деятельности в данной отрасли. Это дает возможность эффективнее управлять материальными, финансовыми и информационными потоками компании, обеспечивать комплексный учет и анализ ее логистических издержек.

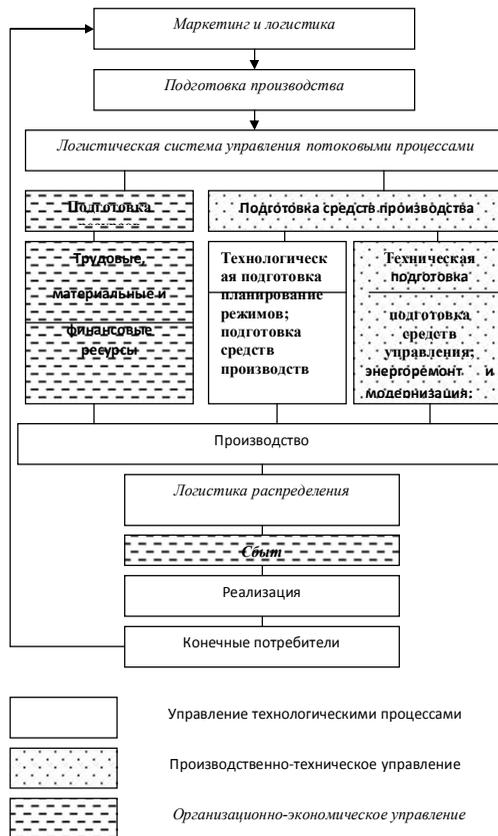


Рисунок 1 – Логистическая система управления потоковыми процессами региональной строительной компании

Список литературы:

1. Велеско Е.И., Логинов П.П. Технология рационального управления // Проблемы теории и практики управления. 2012. № 5. С. 95.
2. Велеско Е.И., Логинов П.П. Экономико-математическое обоснование общей задачи стратегического управления на предприятии // Менеджмент в России и за рубежом. 2011. № 6. С. 3.
3. Виханский О.С. Стратегическое управление: Учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Гардарики, 2012. 296 с.
4. Гуияр Ф.Ж., Келли Дж.Н. Преобразование организации: Пер. с англ. М.: Дело, 2000. 376 с.
5. Верстина Н.Г., Парышева Т.В. Стратегический уровень управления

- активами предприятий инвестиционно-строительной сферы // Актуальные проблемы развития инвестиционно-строительной сферы России: Сборник научных трудов. М.: МГСУ, 2011. С. 47.
6. Дегтев Г.В. Организационно-экономические аспекты реализации программы энергосбережения // Энергосбережение. 2002. №6. С. 9.
 7. Кожевников К.Г. Энергосбережение – необходимое условие развития отечественного производства // Энергосбережение. 2000. №3. С. 27.
 8. Курбатов В.Л. Системно-структурное содержание инновационной стратегии энергосбережения // Современные проблемы экономики: Межвузовский сборник научных трудов. Тула: Изд-во ТГУ, 2010. С.22.

ВЗАИМОСВЯЗЬ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ СИСТЕМ И ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР ПРОИЗВОДСТВА

Никифорова Е.П., канд. техн. наук, доц.
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Введение странами ЕС и США санкций в отношении России в который раз с усиленной остротой обнажили насущные проблемы российской экономики. Это, прежде всего, снижение топливно-сырьевой зависимости через развитие отечественной высокотехнологичной промышленности, причем за счет внутренних ресурсов из-за сокращения внешних инвестиций.

В России многие годы в режиме наибольшего благоприятствования развивалась сырьевая экономика, тогда как остальные сектора экономики в большей или меньшей степени регулировались по остаточному принципу.

Санкции могут служить стимулом для развития отечественной экономики и необходимо использовать этот огромный потенциал роста. В санкциях, как и в кризисах, есть положительный момент, который заставляет страну развиваться, опираясь только на собственные силы.

Грамотная технологическая политика, выстроенная не только на краткосрочную, но и на долгосрочную перспективу – это развитие страны по инновационному пути, внедрение передовых технологий, увеличение производительности труда. Необходим выбор стратегических приоритетов, концентрация на них своих усилий, поддержка и стимулирование деятельности в сфере наукоемких технологий. Тем более в настоящих условиях растет стремление хозяйствующих субъектов к повышению эффективности своей деятельности, к поиску возможных резервов снижения издержек, обновлению технологий, повышению конкурентоспособности продукции, совершенствованию управления.

Знание и учет объективных закономерностей формирования и развития технологических процессов позволит получить максимальный эффект от реализации прогрессивных технологий благодаря управляющим воздействиям, а не вопреки им.

Исследование закономерностей образования и функционирования технологических систем, способов оценки их качественного состояния позволит принимать экономические решения с учетом научно-

технического развития технологических систем различных уровней сложности.

Рассматривая системы технологических процессов производства, можно выделить параллельные и последовательные системы.

Так одинаковые или однотипные технологические процессы выделяются в отдельные группы. Такое выделение объясняется удобством управления и обслуживания однотипных процессов, возможностью их совершенствования, что, в свою очередь, способствует повышению производительности труда и качеству выпускаемой продукции.

Внутри параллельных систем внедрение новых технических решений становится более выгодным, так как трудности освоения и доводки в расчете на единицу оборудования уменьшаются пропорционально числу однотипных единиц.

Основная причина выделения параллельных систем заключается в удобстве управления их развитием на любом уровне сложности.

Параллельные технологические системы наиболее приспособлены для инновационного процесса, в связи с чем, объединение технологических процессов по принципу параллельности пронизывает все народное хозяйство.

Для систем с последовательной связью технологических элементов целью управления является поддержание заданного режима функционирования системы, т.е. достижение количественной и качественной сбалансированности выпуска продукции по всем элементам системы.

Народное хозяйство можно рассматривать как системы технологических процессов разного уровня, последовательные и параллельные связи которых определяют характер функционирования.

Взаимосвязь технологических и организационных структур производства, определяющая роль технологического процесса по отношению к управлению призваны обеспечивать функционирование и развитие параллельных и последовательных технологических систем с максимальной отдачей.

Следовательно, учитывая объективные закономерности развития технологических систем, можно создавать и оптимальную систему управления ими. Структуру системы управления формируют технологические связи, наиболее сильные на данном уровне.

Система управления должна меняться вместе с изменением технологических связей, а управление должно наиболее полно использовать внутренние закономерности научно-технического

развития технологических систем.

Недоучет взаимосвязи технологических и организационных структур влечет за собой существенные нарушения производственной деятельности.

На первый взгляд не существует какой-то особой сложности учета технологических связей для эффективного менеджмента. Напротив это настолько очевидно, что не вызывает ни научных споров ни, к сожалению, более детальных научных исследований в этой сфере.

Сложность возникает в другом – в отсутствии активной и четкой промышленной политики, как стратегии развития собственного отечественного производства, отсутствии единого системного подхода и фрагментарности государственного внимания.

Промышленная политика в основе своей формируется крупными компаниями и корпорациями, умеющими отстаивать свои интересы, за бортом в этом случае остаются многие малые и средние промышленные предприятия, которые развивались самостоятельно без поддержки государства.

Промышленная политика призвана задать целевой ориентир, определить правила игры, стимулировать компании внедрять инновации и проводить политику импортозамещения, мотивировать в получении эффективного результата.

Если реализовывать грамотную промышленную политику, то Россия не просто выживет в условиях санкций, но станет более сильной и экономически развитой страной.

Список литературы:

1. Никифорова Е.П. Технологические системы как экономические объекты управления // Сборник докладов Региональной научно-практической конференции. ГФБГТУ, БГТУ им. В.Г. Шухова. Белгород, 2005. С. 60-62.
2. Сомина И.В. Использование метода динамического норматива при оценке инновационных процессов в экономике // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2014. №1. С. 116-120.
3. Чижова Е.Н., Костря А.В. Рационализаторско-инновационная деятельность предприятия и ее оценка. Белгород: Изд-во БГТУ. 2010. 180 с.
4. <http://www.mngz.ru/russia-world-sensation/343791-aleksey-nikitin-promyshlennaya-politika-vernulas.html>

НЕОБХОДИМОСТЬ И ПОТРЕБНОСТЬ ИННОВАЦИОННОГО ПУТИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Одарченко А.В., канд. экон. наук, проф.

Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова

На современном этапе исторического развития инновационная деятельность российских хозяйствующих субъектов закономерно протекает в условиях глобализирующейся экономики, учитывая мировой опыт и стандарты, ориентируясь на международные рынки.

Стратегическими целями инновационной деятельности выступают повышение конкурентоспособности, получение прибыли и удовлетворение платежеспособного спроса.

Экономическое положение субъектов РФ весьма различно. Соответственно неодинаковы и их возможности в сфере инноваций. Поэтому субъекты РФ по-разному активны на инновационном поле. При этом вектор их инновационной активности во многом зависит как от располагаемого инвестиционного потенциала, так и от конкурентных преимуществ того или иного региона и конкретного субъекта хозяйствования. В целом же недостаточный инновационный потенциал большинства регионов России сдерживает их инновационную активность, больше половины рассматриваемых субъектов РФ предъявляют спрос на материализованные результаты инновационной деятельности (что, вообще говоря, характерно для этапа экономического оживления, на котором сейчас находится страна).

При современном уровне развития товарно-денежных отношений, рыночных институтов, финансового сектора экономики и хозяйственной системы в целом основными национальными субъектами инновационной деятельности в России выступают государственный сектор, крупный бизнес и иностранные компании. Государство способно выделять значительные инвестиционные ресурсы, стимулировать и поддерживать крупномасштабные инновационные проекты, а крупный бизнес – реализовывать их и привлекать добавочные средства.

Вот почему в послании президента России федеральному собранию 12 ноября 2009 года была поставлена задача о переводе российской экономики с инерционного энерго-сырьевого на инновационный путь развития.

Возможности иных факторов эффективного увеличения производства практически исчерпаны. По различным оценкам, от 80 до 95% прироста производства продукции промышленно развитых стран обеспечивается именно за счет использования инноваций, высокой инновационной активности предприятий. Технологическим инновациям препятствует недостаток свободных средств, высокая стоимость нововведений и уровень экономического риска.

В современных условиях жизни инновации становятся фактором, определяющим конкурентоспособность экономики страны и ее регионов. Но многие предприятия, ориентированные на инновационную деятельность, сегодня просто не имеют для этого финансовых ресурсов. Поэтому проблема эффективного инвестирования в инновационный комплекс так актуальна.

В решении задач обеспечения динамически устойчивого развития экономики первостепенная роль принадлежит действительно инновациям, инновационной деятельности, способным обеспечить непрерывное обновление технической и технологической базы производства, освоение и выпуск новой конкурентоспособной продукции, эффективное проникновение на мировые рынки товаров и услуг. Это требует реформирования всех сфер общественной жизни, и прежде всего, экономики.

Переход предприятий на инновационный путь развития – дело непростое, требующее совместных усилий как бизнеса, так и власти. Дело в том, что инновационное развитие не только позволяет уйти от сырьевой модели российской экономики, но и упрощает диверсификацию экономики территорий, отраслей и страны в целом, а также создает дополнительный спрос на научный продукт, предъявляя повышенные требования в сфере образования и инфраструктуры.

Кроме того, результаты работы бизнеса, построенного на инновациях, обеспечивают рост производительности труда, увеличение объема производства, наполнение доходной части бюджетов всех уровней, а также снимают степень риска от конъюнктурных колебаний и повышают уровень конкурентоспособности российской экономики на мировом рынке. Исходя из этого, и государство и бизнес должны объединить свои усилия в переходе на инновационный путь развития.

Для России главным направлением развития, открывающим долгосрочные перспективы, является производство наукоемкой, с низкой материал- и энергоемкостью продукции, производство которой требует вложения более высококвалифицированного труда и инноваций. Стратегической целью в развитии экономики России

должно стать создание современных отраслей, основанных на использовании инновационных технологий, повышение конкурентоспособности национального хозяйства.

Ускорение научно-технического прогресса является фундаментальной основой развития долгосрочной стратегии – перевода экономики на инновационный путь развития.

Руководством страны поставлена задача разработки прогноза научно-технологического развития на долгосрочную перспективу – до 2020 г. Этот прогноз должен стать исходной базой для обоснования приоритетов и выбора направлений реализации стратегии инновационного прорыва, вывода страны на передовые рубежи мирового научно-технического прогресса. На основе прогноза определяются приоритеты, разрабатывается стратегия инновационного развития Российской Федерации на долгосрочную перспективу – 15-20 лет. Реализация стратегических приоритетов может осуществляться на основе национальных программ и проектов, предусматривающих концентрацию ресурсов государства и бизнеса на прорывных направлениях инновационного развития.

Обеспечение свойств конкурентоспособности экономики России должно стать основной задачей государства и реализовываться на основе государственной стратегической комплексной программы.

Среди возможных рациональных направлений неоиндустриальной трансформации экономики по пути инновационного развития следует выделить:

- эффективное использование природных ресурсов как базы развития экономики России;
- оптимизацию товарно-технологической структуры экономики на основе маркетингового изучения структуры производства потребностей;
- стимулирование развития национального производства в реальном секторе экономики в направлении выпуска конкурентноспособной наукоемкой продукции, создание инновационно-инвестиционного климата;
- обеспечение гарантированного государственного спроса на инновационную продукцию, доступа инновационных предприятий к льготным кредитным ресурсам;
- удовлетворение внутренних потребностей за счет товаров и услуг российских производителей, защиту внутреннего рынка;
- укрепление национальной безопасности.

В сложившихся условиях устойчивый рост экономики возможен только на основе концентрации ресурсов на прорывных направлениях формирования нового технологического уклада, декриминализации рыночной среды и обеспечения добросовестной конкуренции, многократного повышения инновационной и инвестиционной активности, улучшения качества государственного регулирования, радикальные перемены в самой идеологии экономических преобразований. Качественный экономический рост должен стать приоритетной задачей экономической политики.

Таким образом в России основной задачей на сегодняшний день является устранение разрозненности законодательного регулирования, систематизация законодательных норм и установление единых правовых основ осуществления инновационной деятельности. Это позволит избежать неоднозначного толкования понятий инноватики в нормативных правовых актах, сделать инновационную проблематику наиболее понятной для разработчиков, предпринимателей и чиновников и осуществить переход к построению в России инновационной экономики с широкомасштабной разработкой, практическим внедрением и массовым распространением инновационной продукции (работ, услуг) как на внутреннем, так и на мировом рынках.

Поэтому характерной чертой современного экономического роста стал переход к непрерывному инновационному процессу в практике управления.

Проведение НИОКР занимает все больший удельный вес в инвестициях, повышается значение государственной научно-технической, инновационной и образовательной политики, определяющей общие условия научно-технического прогресса.

Все это способствует активизации перестройки факторов экономического роста, сопровождаемой структурными сдвигами. Однако, этого явно сегодня недостаточно.

России важно не только обеспечить экономический рост, но и добиваться существенного повышения благосостояния россиян, повышая качество их жизни. Значительная часть населения, доходы которого ниже прожиточного минимума, находится в бедственном состоянии.

Надо улучшать состояние природной среды, закладывая условия устойчивого экономического роста в будущем.

Существует проблема трудоустройства выпускников ВУЗов. Множество «вчерашних студентов» не могут устроиться не только по своей специальности из-за отсутствия опыта, но и не имеют

возможности найти другую работу. Низкая оплата труда снижает квалификацию рабочих и их производительность. Люди пытаются уехать из страны, ища «лучшей жизни».

Список литературы:

1. Послание Президента России Д. Медведева Федеральному Собранию РФ. Белгородская правда. 14 ноября 2009. № 169. С.1.
2. Амосов А.О неиндустриальном сценарии в Концепции развития до 2020 г. // Экономист. 2011. № 16. С. 3-17.
3. Бекетов Н.В. Инновационное развитие российской экономики в процессе мирохозяйственного взаимодействия // Финансы и кредит: 2010. № 44. С. 18-26.
4. Вишневецкий В. Инновации, институты и эволюция // Вопросы экономики. 2010. № 9. С. 41-44.
5. Голиченко О. Модернизация и реформирование инновационной стратегии России: проблемы и решения // Вопросы экономики. 2010. №8. С. 41-53.
6. Дёжина И.Г. Большие проекты как стимул инновационного развития России // Инновации. 2010. № 6. С. 6-12.
7. Дорошенко Ю.А., Манин А.В. Технологии и актуальные модели инвестиционного развития регионов и городов Российской Федерации. // Вестник БГТУ им В.Г. Шухова. 2014. № 1. С. 128-132.
8. Квинт В.Л. Российская экономика: состояние и перспективы посткризисного развития // Экономика и управление. 2011. № 2. С. 3-5.
9. Сомина И.В. Методология и методические аспекты оценки экономической эффективности в сфере инновационной деятельности // Вестник БГТУ им В.Г. Шухова. 2013. № 4. С. 142-145.
10. Сухарев О. Перспективы стратегии инновационного развития России до 2020 года // Экономика и предпринимательство. 2011. № 2. С. 127-137.
11. Шилов А. Инновационная экономика: наука, государство, бизнес // Вопросы экономики. 2011. № 1. С. 127-137.

ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ

**Одарченко А.В., канд. экон. наук, проф.,
Никифорова Е.П., канд. экон. наук, доц.**

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Основу эффективности экономики страны в современных условиях составляет, наряду с природными и трудовыми ресурсами, научно-технический потенциал.

Переход экономики в новое качественное состояние увеличил значимость инновационной деятельности, развитие наукоёмких производств, что в конечном счете явилось важнейшим фактором повышения качества производимой продукции и обеспечения условий для экономического роста.

Чтобы адекватно реагировать на постоянное изменение различных условий при переходе страны на инновационный путь развития, преодолевать отставание в развитии научного, технологического и технического обеспечения, разрабатывать качественную эффективную социально-экономическую политику в соответствующем регионе, необходимо применять целенаправленно инновационные технологии. Это позволит обеспечить качественный рост конкурентоспособности отечественной продукции, эффективно использовать научно-технические результаты НИОКР при решении государственных задач социально-экономического развития.

Для процветания и конкурентоспособности предприятий важную роль играет своевременная смена технологий на более новые усовершенствованные в соответствии с требованиями рынка, чем огромная добыча и экспорт минеральных и сырьевых ресурсов. Развивая научно-технический прогресс, предприятия совершенствуют средства производства, вследствие чего повышают производительность и качество выпускаемой продукции. Стимулирование научно-технического прогресса – создание преимуществ в удовлетворении экономических и социальных интересов организаций и предприятий, разрабатывающих и осваивающих новую высокоэффективную технику. В настоящее время большое внимание уделяется вложению денежного капитала в инновацию. Хотя это довольно рискованно, но для многих предприятий это может быть единственной возможностью завоевать место на рынке, используя новейшие виды оборудования, последние

достижения науки и техники, творческий потенциал умных талантливых инженеров, применяя достаточные знания в области современных технологических процессов. При изучении и современном применении всех этих и многих других факторов, предприятия и организации могут достичь конкурентноспособности и получения прибыли.

Учитывая то, что доля высокотехнологичной продукции в российском экспорте значительно ниже, чем тот же показатель в развитых странах, одним из основных направлений инновационной политики должно стать повышение качественной инновационности высокотехнологичных продуктов на основе производства новых высокоэффективных технологий с постоянной нацеленностью на генерацию перспективных научно-технологических нововведений и изыскания путей и методов их практического воплощения в инновации.

Повышение качества выпускаемой продукции и её конкурентноспособность для российских отечественных промышленных предприятий сегодня приобретает первостепенное значение. Товары российского производства у нас в стране пользуются спросом, в первую очередь, из-за доступности их цены для большинства потребителей. При этом, их качество не всегда в полной мере удовлетворяет клиента, и малейшее нарушение в соотношении «цена – качество» в пользу товаров известных зарубежных фирм, приведёт к потере сегодняшних потребителей для российского товаропроизводителя. Решение этой задачи связано с множеством факторов, таких как постоянное совершенствование качества продукции путём системного, комплексного осуществления деятельности в рамках всего предприятия, системы менеджмента качества как неотъемлемой его части, оптимизация способов организации производственного процесса и внедрение новейших технологий. Данные факторы способствуют экономическому росту только при условии наличия на предприятии профессионалов, быстро адаптирующихся к окружающей среде с динамично развивающимися требованиями потребителей к качеству продукции, умеющих добывать необходимые знания, совершенствовать навыки и применять их на практике, стремящихся к повышению своей компетентности, росту личностных качеств и, как следствие, непрерывному саморазвитию.

Переход на рыночные отношения существенно отразился на качестве выпускаемой продукции, что связано со следующими причинами: в стране не созданы условия для конкуренции; отсутствует национальная программа по достижению высокого уровня качества;

многие руководители предприятий работают по старинке и не адаптировались к рыночным условиям; слабая роль государства, её законодательных и исполнительных органов в создании условий и предпосылок для предприятий с целью повышения качества продукции.

Устранение этих причин является важным условием для прорыва российских предприятий в области повышения качества продукции и обеспечения ее конкурентоспособности, но недостаточным. Как показывает мировой опыт, данную проблему можно решить только лишь в том случае, если важность ее решения осознают первые руководители страны и первые руководители предприятий и сделают все возможное для ее решения. Таким образом, проблему качества продукции вряд ли можно решить без глубокого осознания и понимания гражданами страны и руководителями всех рангов важности и значения решения проблемы повышения качества продукции для престижа и экономики страны.

Значительное влияние на качество образа жизни оказывает материальная среда – качество товаров и услуг. Она является стратегической проблемой, от решения которой зависит стабильность экономики нашего государства. Процесс улучшения качества, объединяющий деятельность многих производств, коллективов конструкторов, сферы услуг, необходим не только для получения прибыли при сбыте товаров и услуг, но главное – обществу в целом и его интересам.

Проблема повышения качества может быть решена только при совместных усилиях государства, федеральных органов управления, руководителей и членов трудовых коллективов предприятий. Важную роль в решении этой проблемы играют потребители, диктующие свои требования и запросы производителям товаров и услуг. Качество продукции фиксируется на конкретный период времени и изменяется при появлении более прогрессивной технологии.

Качественная продукция для предпринимателя – это ключ к успеху и прибыли. Любой человек из двух товаров выберет более качественный. Конечно, тут наблюдается зависимость цены от качества, т.к. для производства качественного изделия требуются добротные материалы. Качественные товары могут повлиять не только на увеличение прибыли фирмы, но и рост экономики в целом, как на примере японских компаний. К сожалению, на российском рынке все еще отдается предпочтение импортным товарам, считая их более качественными. Но в этом потребители порою сильно заблуждаются.

Правительство РФ делает усилия по соответствию отечественных товаров мировым стандартам и защите российского рынка от низкокачественных импортных товаров. Правовую основу контроля за качеством создают законы РФ, «О сертификации продукции и услуг», «Об обеспечении единства измерений» и «О стандартизации». Следует также сказать о совершенствовании деятельности в области государственного контроля. Она должна быть направлена на повышение эффективности деятельности федеральных органов исполнительной власти по защите прав потребителей от поступления некачественных товаров как отечественных, так и зарубежных товаропроизводителей.

Сертификация продукции также играет немаловажную роль в повышении качества продукции и услуг, она тесно связана с развитием системного подхода к управлению. Наиболее эффективный метод – внедрение систем управления качеством на базе стандартов ISO серии 9000. Это особенно важно для предприятий, пытающихся выйти на международный рынок.

Сегодня россияне уже не хотят быть безголосыми потребителями всякого брака. Они объединяются на основе действующего законодательства в общества по защите прав потребителей, что позволяет им напрямую влиять на качество.

Уровень запросов наших потребителей сравнялся, по существу, с уровнем требований к товарам и услугам на зарубежных рынках. Возможность свободного выбора, жесткая конкуренция не могут не влиять на производителей, заставляет их думать о качестве. Качественные товары – залог выживаемости и процветания фирмы и в предпринимательской деятельности следует не экономить на качестве, т.к. это все в дальнейшем окупится.

Таким образом, для качественного экономического роста необходимы радикальные перемены не только в экономической политике, но и в самой идеологии экономических преобразований. Должна быть выработана и реализована государственная программа роста экономики на основе её инновационно-инвестиционных преобразований с соответствующим ресурсным обеспечением. При этом качественный экономический рост должен быть непосредственно связан с социально-экономическим развитием общества.

Список литературы:

1. Ивантер В.В., Порфирьев Б.Н. Новая экономическая политика: общие условия социально-экономического развития России // Экономика и управление. 2013. №2. С. 4-8.
2. Лифиц И.М. Формирование и оценка конкурентноспособности товаров и услуг. М.: Юрайт-Издат, 2004. 335 с.
3. Орлова М.А. Оценка конкурентноспособности предприятия на основе уровня его финансового и стратегического развития // Экономическое возрождение России. 2013. № 4. С. 143-149.
4. Афанасьева Р. Проблемы менеджмента качества и сертификации // Власть. 2007. № 5. С. 5-6.
5. Фасхиев Х.А. Как оценить и управлять качеством и конкурентноспособностью товаров и услуг // Маркетинг в России и за рубежом. 2014. № 3. С. 88-102.
6. Чижова Е.Н., Чижов С.Ф., Брежнев А.Н., Аркатов А.В. Иерархия принципов, определяющих качество инновационных проектов // Вестник БГТУ им. Шухова. 2013. №1. С. 115-119.
7. Трофимова Н.В. Методика оценки качества жизни населения региона. // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2011. №1. С. 142-144.

ЭЛЕМЕНТЫ ФИНАНСОВОЙ МАТЕМАТИКИ В КУРСЕ ТЕОРИИ ВЕРОЯТНОСТИ

Окунева Г.Л., канд. техн. наук, доц.,

Лавриненко Т.Н., ст. преподаватель

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Основой финансовой математики являются такие разделы высшей математики как теория вероятностей, статистика и теория игр. Анализ и разработка финансовых схем проводятся в условиях риска и неопределенности, так как в реальной действительности исходные данные в значительной мере случайны и некоторых данных может просто не быть.

Методы анализа, ориентированные на полную определенность во многих практических ситуациях позволяют получить «прикидочные» оценки с помощью простых расчетов. Эти же методы используются для математического описания финансовых операций, проводимых в условиях неопределенности и риска. В этом случае первичные параметры полученного описания трактуются как случайные величины. Поэтому зависящие от них вторичные переменные будут также случайными. В таких задачах используют вероятностные методы, а для оптимизационных задач используют стохастическое программирование и теорию игр.

В общей схеме исследования операций для задач, решаемых участниками финансового рынка, можно выделить контролируемые и неконтролируемые факторы. Среди последних, в зависимости от информированности о них, различают неопределенные и случайные факторы. При этом к случайным параметрам относятся те, относительно которых известны необходимые для описания случайных величин характеристики: законы распределения или, по крайней мере, их первые моменты – математические ожидания и дисперсии. Для неопределенных факторов вероятностные суждения о них полностью отсутствуют; в лучшем случае предвидения о возможных последствиях подкрепляются знанием диапазонов численных значений влияющих переменных.

Во многих экономических задачах окончательные выводы основаны на оценивании и сравнении различных возможных альтернатив. При этом предполагается, что для каждого мыслимого способа действия прогнозируемые последствия могут из-за влияния неконтролируемых факторов не совпасть с тем, что произойдет на самом деле. Вызванные данными расхождениями потери, а возможно, и

приобретения, зависят от меры случайности этих рассогласований, а так же от их амплитудных характеристик (величины рассогласований). Чем больше разброс возможных значений относительно ожидаемой величины, тем выше риск. Таким образом, каждый результат по каждому допустимому варианту взвешивается по двум критериям. Один дает прогнозную характеристику варианта, а другой – меру возможного расхождения – риск.

Например, в задачах управления капиталом распространенным измерителем риска является вероятность возникновения убытка или вероятность получения доходов меньше по сравнению с прогнозируемым вариантом. Рассматривая доходность как реализацию некоторой случайной величины X , можно оценить ожидаемый результат математическим ожиданием $M(x)$, а его изменение – дисперсией $D(x)$. Чем больше дисперсия, тем в среднем больше отклонение, т.е. выше неопределенность и риск. Поэтому за степень рискованности таких вложений зачастую принимают величину среднеквадратичного отклонения $\sigma(x) = \sqrt{D(x)}$.

Как видно из формулы дисперсии $D(x) = M(x - M(x))^2$, она не дает полной картины линейных отклонений $\Delta(x) = x - M(x)$, более наглядных для оценивания рисков. Тем не менее, задание дисперсии позволяет установить связь между линейным отклонением и квадратичным отклонением с помощью известного неравенства

Чебышева: $P(|x - M(x)| > \delta) \leq \frac{D(x)}{\delta^2}$. Таким образом, незначительному риску по среднеквадратичному отклонению соответствует малый риск и по линейным отклонениям, т.е. точки X будут с большой вероятностью располагаться внутри δ – окрестности ожидаемого значения $M(x)$.

О возможных отклонениях от ожидаемого результата можно говорить как о рисках неопределенности, а о вероятностях этих отклонений как о вероятностных рисках, которые измеряют вероятности событий, отрицательно влияющих на финансовые результаты. Из вероятностных характеристик можно использовать в этом случае

коэффициент вариации $K = \frac{\sigma}{M}$. Эту меру рассеяния можно рассматривать как свертку, заменяющую двухкритериальную задачу на максимум среднего выигрыша и минимум риска ($M \rightarrow \max; \sigma \rightarrow \min$) однокритериальной минимизацией относительного риска $\left(\frac{\sigma}{M} \rightarrow \min \right)$.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ РЕГИОНОВ РОССИИ НА ПРИМЕРЕ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Петимко А.М., канд. экон. наук, доц.,

Дубровина Т.А., аспирант

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Экономическое поведение регионов России в настоящее время должно базироваться на повышении своей конкурентоспособности путем сохранения и эффективного использования имеющихся или созданных конкурентных преимуществ, а также постоянного формирования и реализации новых, соответствующих внешним условиям. К наиболее действенным факторам конкурентоспособности в современных условиях глобализации можно отнести и развитие малого предпринимательства. Становится очевидным, что именно развитие малых предприятий сыграет одну из главных ролей в обеспечении решения многих экономических, социальных проблем, включая формирование конкурентной среды, насыщение рынка товарами и услугами, борьбу с безработицей, увеличение налоговых поступлений в бюджеты всех уровней. Поэтому одной из приоритетных задач федерального и регионального уровня должно стать развитие малого предпринимательства.

Несмотря на предпринятые шаги в этом направлении малый бизнес продолжает испытывать серьезные трудности. На сегодняшний день общественность с особым вниманием следит за проблемами, перспективами и ролью малого бизнеса в экономике России. В условиях экономического кризиса именно предприятия малого бизнеса становятся наиболее эффективной формой предпринимательства. Прежде всего, это обусловлено основными преимуществами малого бизнеса: быстрая адаптация к изменяющимся условиям рынка, большая независимость действий, гибкость и оперативность при принятии управленческих решений; сравнительно невысокие расходы при осуществлении деятельности; возможность самореализации; более низкая потребность в первоначальном капитале; быстрая реакция на меняющиеся запросы рынков.

Практика показывает, что для успешного развития предпринимательства необходимо выполнение некоторых условий, способствующих этому. Прежде всего, к ним относятся: ясная и непротиворечивая нормативно-правовая база; поддержка государства;

доступные кредиты под небольшие проценты; приемлемый уровень налогов.

Учитывая вышесказанное, понятно, что без достаточной помощи как со стороны федеральных, так и региональных властей предпринимательство не сможет быстро и эффективно развиваться. Основной целью деятельности Белгородского областного фонда поддержки малого и среднего предпринимательства является микрофинансирование проектов предпринимателей Белгородчины, а также реализация программ государственной поддержки малого и среднего бизнеса.

В деятельность малых предприятий вовлечены практически все социальные группы населения Белгородской области. Развитие малого предпринимательства позволяет решать многие социальные задачи: создание новых рабочих мест, снижение уровня безработицы и социальной напряженности, формирование среднего класса и повышение качества жизни белгородцев. Малый бизнес в Белгородской области – один из самых перспективных и динамично развивающихся секторов экономики, который наиболее гибко реагирует на ее изменения. В связи с этим в области создаются предпосылки для интеграции малого бизнеса в инновационную среду.

Актуальной является проблема выравнивания экономического потенциала развития предприятий малого бизнеса в городах и районах области, так как на сегодняшний день около 60% действующих субъектов малого бизнеса сосредоточено в трех крупных городах области (Белгород, Губкин, Старый Оскол), при этом отмечается невысокая деловая активность сельского населения.

Проведенный анализ тенденции развития малого предпринимательства в Белгородской области позволяет определить группы с ярко выраженной тенденцией.

Характеризуя малое предпринимательство Белгородской области можно отметить, что оборотный капитал, и прежде всего финансовые ресурсы малых предприятий чаще всего ограничены. Малый бизнес очень зависит от заемных средств, а для банков небольшие объемы кредитования затратны и сопряжены с риском. Ввиду этого малый бизнес остро нуждается в отработанной системе по кредитованию. Для получения кредита в большинстве банков к субъекту малого бизнеса предъявляется требование наличия перспективного проекта или бизнес-плана. Составлением таких занимаются специалисты консалтинговых фирм, услуги которых стоят недешево, а гарантий в получении кредита

даже при предоставлении перспективного проекта банк дать не может. Большинство малых предприятий не имеет средств на такие виды услуг.

Правительство Белгородской области, взаимодействуя с фондом поддержки малого и среднего предпринимательства, содействует развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, что способствует активизации деятельности малых инновационных предприятий, получающих за счет средств фонда финансовую поддержку на реализацию инновационных проектов в форме субсидирования процентных ставок по банковским кредитам, а также финансирования научных разработок по программам для субъектов малого бизнеса и научных учреждений. Но целесообразно отметить, что экономический потенциал малого предпринимательства области не используется в полной мере. Темпы роста производственных и инновационных направлений предпринимательской деятельности не отвечают требованиям ускоренного развития экономики. Преимущественным направлением деятельности субъектов малого бизнеса в общем обороте предприятий малого предпринимательства остается торговля и услуги.

В деятельность малых предприятий вовлечены практически все социальные группы населения Белгородской области. Развитие малого предпринимательства позволяет решать такие социальные задачи, как создание новых рабочих мест, снижение уровня безработицы и социальной напряженности, формирование среднего класса и повышение качества жизни белгородцев.

За последние пять лет в малом предпринимательстве произошли позитивные изменения, способствующие созданию рабочих мест, открытию значимых для области новых производств.

Ведущей структурой, оказывающей полный спектр услуг предпринимателям, в первую очередь в сфере финансово-кредитной, имущественной, образовательной, консультационной поддержки, является Белгородский областной фонд поддержки малого предпринимательства. Фонд принимает участие в решении проблемных вопросов предпринимательства, поступающих на рассмотрение в общественную приемную полномочного представителя Президента Российской Федерации в Центральном федеральном округе. С 2006 года осуществляется выпуск газеты для предпринимателей «Белгородское бизнес-обозрение».

Важным элементом инфраструктуры развития инновационного малого бизнеса становится областное государственное учреждение «Белгородский региональный ресурсный инновационный центр»,

которое обеспечивает поддержку инновационной деятельности малых предприятий, развитие кадрового потенциала, на условиях софинансирования из средств областного и федерального бюджетов.

У Белгородского областного фонда поддержки малого предпринимательства накоплен достаточный опыт и разработаны действенные механизмы оказания финансовой, юридической, консультационно-методической помощи субъектам малого бизнеса.

Одним из важнейших направлений деятельности Фонда является микрофинансирование. Несмотря на солидную конкуренцию среди банков, работающих на территории области, только БОФМПП предоставляет займы стартующим предпринимателям. Понятно, что 300 тысяч рублей, выдающиеся на один инвестиционный проект, – деньги небольшие, но для начинающих предпринимателей это существенная поддержка.

В рамках совместного проекта правительства области и Минэкономразвития России по государственной поддержке малого предпринимательства осуществляется реализация проектов, стимулирующих инновационную и внешнеэкономическую деятельность малых предприятий, развитие кадрового потенциала, на условиях софинансирования из средств областного и федерального бюджетов.

Ведется работа по созданию региональной системы «Электронное правительство», позволяющее с помощью информационных технологий перевести взаимоотношения власти и бизнеса на бесконтактный режим, когда максимум государственных услуг оказывается посредством «электронных приемных» в сети Интернет без непосредственного обращения к чиновникам, что ускоряет процесс решения проблем и исключает любые злоупотребления. Предусматривается развитие сети многофункциональных центров по предоставлению государственных и муниципальных услуг в Белгородской области.

Кроме того, принято постановление правительства области «О первоочередных мерах по преодолению административных ограничений при осуществлении предпринимательской деятельности», предусматривающее реализацию органами государственной власти всех уровней комплекса мероприятий, направленных на ограничение избыточного вмешательства в предпринимательскую деятельность.

Вместе с тем малое предпринимательство является одним из самых перспективных и динамично развивающихся секторов экономики, который наиболее гибко реагирует на ее изменения. В связи с этим в области создаются предпосылки для интеграции малого бизнеса в инновационную среду.

По основным показателям развития малого бизнеса (число малых предприятий на 1000 жителей, удельный вес численности работников малых предприятий в общей численности занятых в экономике региона, оборот малых предприятий) Белгородская область устойчиво удерживает лидирующие позиции в Центральном федеральном округе России. Таким образом, администрация города продолжает реализацию мероприятий, направленных на стимулирование развития малого предпринимательства путем создания и совершенствования механизмов организационной, финансово-кредитной и имущественной поддержки субъектов малого бизнеса города.

Малое предпринимательство играет большую роль в экономике любых стран, даже развитых. Малые предприятия, являясь важной частью хозяйственной структуры, повышают гибкость и адаптивность экономики, способствуют развитию конкуренции, создают особую инновационную среду, укрепляют социальную стабильность, способствуют переходу к ресурсосберегающему типу экономического роста и др. Важной предпосылкой развития предпринимательства в регионах России является здоровый социально-психологический климат и соответствие мотивационных установок формирующемуся рынку труда. Несмотря на трудности, малое предпринимательство в России развивается. Но пока сравнение наших показателей с зарубежными говорит только о том, что малый бизнес в России лишь в начале долгого пути.

Таким образом, развитие малого предпринимательства в России и Белгородской области позволяет решать такие социальные задачи, как создание новых рабочих мест, снижение уровня безработицы и социальной напряженности, формирование среднего класса и повышение качества жизни.

Список литературы:

1. Кравченко Л.Н., Шевченко М.В. Кредитование предприятий малого бизнеса: проблемы и пути решения // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2014. № 5. С. 44-47.
2. Сельский туризм Белогорья [Электронный ресурс]. URL: <http://mb31.ru/index.php/novosti/247-0.6840169128813007> (дата обращения: 24.09.2014).
3. Кучерявенко С. А. Тенденции развития малого предпринимательства Белгородской области [Электронный ресурс]. URL: <http://www.moluch.ru/archive/55/7455/> (дата обращения: 24.09.2014).

О ВЗАИМОСВЯЗИ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ

Пивко И.С.

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

В инновационном управлении довольно ярко выражены две тенденции. Первая связана с попытками менеджеров разрабатывать линейные процессы инновационного менеджмента, которые могут быть получены из литературы или практическим путем. Вторая же все больше признает динамику инновационной культуры как ключевой фактор влияния на инновации.

Первый подход предполагает, что инновационные процессы могут быть полностью структурированы более или менее четким образом. Второй подход основан на культурной концепции и объясняет актуальность неявных, скрытых факторов динамики инноваций в рамках социальной структуры организации.

В настоящее время вопросы, связанные с инновационными процессами, приобретают все более важное значение, особенно в рамках конкретного предприятия. В тоже время вопросу описания связи между инновационной культурой предприятия и инновационным процессом в научной литературе внимания почти не уделяется. Классическая модель управления инновациями, как правило, предполагает, что идеи могут более или менее легко генерироваться, или что они могут быть выработаны в ходе производственного процесса. Это в значительной степени отражает позитивистскую и так или иначе дегуманизованную точку зрения на инновационный менеджмент. Важные вопросы, касающиеся корпоративной культуры компании, остаются без ответа. Например, как и где возникает идея, какую роль играют участники инновационного процесса и как в этом процессе будут участвовать топ-менеджеры предприятия? [4]

Основной вопрос исследования посвящен распределению основных ролей членов команды в организациях, занимающихся инновационной деятельностью, и выявлению их влияния на эффективность инновационного процесса. На настоящий момент в научной литературе не проработана взаимосвязь между корпоративной культурой и инновационным процессом. Это и является отправной точкой для исследования в данной статье.

Для того, чтобы ответить на вопрос исследования, описанный выше, было определено несколько методов исследования для анализа процесса разработки нового продукта на предприятии. Особый интерес для исследования представляет взаимодействие инновационного производства и корпоративной культуры фирмы.

При изучении литературы было определено несколько исследований, где ученые «вышли за пределы гегемонии нормальной парадигмы и рассмотрели альтернативные парадигматические позиции». При исследовании были приняты во внимание парадигмы общей теории систем и системного социального конструктивизма. Таким образом, это исследование в основном интерпретирует инновации с конструктивистской точки зрения, которая посвящена социальной динамике в инновационных процессах и изучению их влияния [5].

Мировое производство в современном мире характеризуется очень быстрым технологическим ростом. Динамика рынка также характеризуется технологической конвергенцией. Сегодняшние компании предлагают новый набор товаров и услуг для своих клиентов, все чаще учитывая конкретные потребности заказчика, а иногда даже такие потребности принимаются за идеи создания инновационных продуктов/услуг.

Необходимо пояснить, что в данной ситуации речь пойдет об инновациях именно инновационного типа, а не о «ложных инновациях», к которым относится обновление оборудования, совершенствование номенклатуры выпускаемых товаров, оптимизация технологий и т.п. [1].

Инновационный процесс как таковой является очень сложным и на конечный результат влияет множество факторов. На стадии разработки новшества одним из наиболее эффективных вариантов является работа с внешним партнером (поставщиком технологии). Таким образом, предприятие, на котором разрабатывается инновация, экономит много времени и средств, устраняя необходимость разработки данных технологий внутри фирмы.

Внешние партнеры действительно важны, учитывая, что временной аспект остается одним из ключевых конкурентных преимуществ. Для предприятия нет необходимости осваивать все знания и технологии, которыми располагает партнер. Вместо этого фирма, которая занимается разработкой новшества, просто должна интегрировать процесс разработки с технологиями партнера, что дает важную фору для проекта, наряду с сэкономленным временем [5].

Сотрудничество с внешним партнером приносит с собой не только преимущества, но и несет в себе опасность. Одним из примеров является ситуация, когда внешний партнер становится настолько важным, что он незаменим в будущем.

Инновационные методы могут быть описаны и проанализированы с разных точек зрения. В рамках данной статьи будут рассмотрены три подхода: контекстный анализ, описание процесса и описание корпоративной культуры.

Контекстный анализ представляет собой описание макро, мезо и микро среды каждого рассматриваемого предприятия. На основании данных, собранных по подобной схеме, инновационный процесс может быть реконструирован в деталях и типичные показатели динамики могут быть идентифицированы.

Инновационный процесс на каждом предприятия характеризуется своей спецификой, при этом для оптимального использования ноу-хау необходимо, чтобы люди из различных отделов (конструкторский, маркетинговый, отдел продаж и т.п.) являлись частью команды с самого начала. Следует также отметить тот факт, что благоприятным для проекта будет избегать кадровых изменений в команде разработки.

Описывая корпоративную культуру, можно выделить три основных фактора влияния корпоративной культуры на инновационный процесс: формальная власть, неприятие экспериментов и транзакционные отношения. Далее остановимся на каждом из них подробнее [4].

Анализ процесса разработки инноваций показал, что формальная власть является наиболее важным фактором в течение всего процесса. Без поддержки руководством предприятия инновации обречены на провал с самого начала, ведь зачастую именно совет директоров (или эквивалентный орган корпоративного управления) принимает решения по распределению ресурсов.

Без поддержки топ-менеджеров инновации не имеют никаких шансов в компании. Для начала работ группа, работающая с инновационным проектом, должна рассказать о требуемых ресурсах и инновационном процессе в деталях, также должна убедить правление в пользе от разработки данной инновации, потому что если руководство не будет уверено в пользе, то проект будет просто «отложен в долгий ящик» [3].

Зачастую самой трудной частью инновационного процесса становится не сам процесс разработки продукта, а убеждение высшего руководства в том, что нововведение будет стратегически "вписаться" в деятельность компании.

Однако, как только высшее руководство заявляет о своей готовности развивать инновационный проект, это дает значительный импульс работе.

Инновационный проект также включает в себя разработку нового сегмента бизнеса или стратегической бизнес-единицы (СБЕ). Хотя высшее руководство полностью поддерживает это развитие, проект будет встречен сопротивлением со стороны сотрудников, которые будут наиболее подвержены изменениям. Это сопротивление называется неприятием экспериментов. В качестве первого шага, необходимо заручиться признанием этих сотрудников.

Как упоминалось ранее, идея инноваций может и не являться внутренней, т.е. может исходить от клиента. В таком случае в течение всего процесса клиент играет важную роль в качестве поставщика идей, предоставляя аргументы для реализации проекта.

В тоже время идет работа с внешним партнером. Отношения больше ориентированы на результат, в том смысле, что они являются лишь поставщиками ноу-хау, которых фирме не хватало и которые, таким образом, помогут сократить время выхода продукта на рынок. Следовательно, нет никакого интереса в построении долгосрочных отношений.

При этом команда разработчиков новшества не может контролировать действия внешнего партнера так же тщательно, как внутренние процессы. В этом случае возникает проблема зависимости от партнера, и качественные характеристики разрабатываемой инновации в значительной мере зависят от внешнего партнера [5].

В целом, инновационный процесс характеризуется скептицизмом и формальной властью. В таких условиях инноваторы должны иметь не только творческие способности, но и дипломатические способности и навыки продаж. В качестве первого шага, новатор должен убедить Правление (или топ-менеджеров компании) в целесообразности реализации его идеи. Это самый важный шаг в этом процессе, потому что Правление имеет право одобрить или отказать любому проекту на фирме и тем самым также устанавливает бюджет на него. После новатор должен разъяснить отделу продаж преимущества продукта, чтобы они, в свою очередь продавали продукт наиболее эффективным способом для клиента. Во время проведения проекта важно, чтобы новатор давал правильный импульс для развития в правильном направлении [3].

В заключения следует отметить, что большинство факторов, указанных в модели Шона Брауна и Кэтлин Эйзенхардт были

рассмотрены в инновационном процессе (например, поддержка управления и сила руководителя проекта). Элемент, отсутствующий в разработанной ими модели – "корпоративная культура". Как было показано, "неприятие экспериментов" (культурная проблема) оказывают сильное влияние на весь процесс, который можно наблюдать как противодействие новому продукту. Еще одним важным рассматриваемым аспектом был вопрос «формальной власти», который, как правило, делает весь процесс излишне длительным и более сложным. Природа транзакционных отношений показывает, что на протяжении всего процесса проявляется мало интереса к построению долгосрочных отношений с внешними партнерами.

Список литературы:

1. Дорошенко Ю.А., Ряпухина В.Н. Актуальные проблемы развития национальной инновационной системы России // Белгородский экономический вестник. 2011. № 1-2 (61-62). С. 47-52.
2. Brown, Shona & Eisenhardt, Kathleen (1995). Product development: Past research, present findings, and future directions. *Academy of Management Review*, 20(2), 343-378.
3. Chesbrough, Henry (2003). *Open innovation: The new imperative for creating and profiting from technology*. Boston: Harvard Business School Press.
4. Want, Jerry (2003). When worlds collide: Culture clash: Corporate culture – Illuminating the black hole. *Journal of Business Strategy*, 24(4), 14-21.
5. Wiklund, Johan; Patzelt, Holger & Shepherd, Dean (2009). Building an integrative model of small business growth. *Small Business Economics*, 32(4), 351-374.

SELF MANAGEMENT AS PREREQUISITE OF PERSONAL AND BUSINESS SUCCESS

Radosavljević Dragana, PhD

*Faculty of Business Studies and Law, University Union - Nikola Tesla,
Belgrade, Serbia*

Kuprijanov Sergej, PhD

*Belgorod State Technological University named after V.G Shukhov,
Belgorod, Russian Federation*

Radosavljević Milan, PhD

*Faculty of Strategic and Operational Management, University Union -
Nikola Tesla, Belgrade, Serbia*

Abstract. It is well known that management is science of managing other people in order to achieve common goals. In order to successfully manage people, or perform tasks through other people, it is necessary for management to familiarize with quality of other people, because getting to know someone is the first condition of mastering certain skills, and this is a necessary condition for successful management. It has been scientifically confirmed that one can successfully manage only what one knows well, i.e. one cannot be successful in managing the unknown. In this context many methods and techniques have been developed that seek to introduce human potential in all aspects of personnel process, from receipt to dispatch of personnel.

However, the science of management and personnel management is not concerned with the problem of self management. It turns out that it is not proper for the science of management to insist on the necessity of getting to know the people it governs, and not to pay any attention to the need that managers should get to know themselves. Of course, this should be the primary introduction, and in the second step managers should get to know people or the employees they manage.

The aim is to draw attention to and to highlight the necessity for managers to learn about themselves, about their good and bad characteristics, in order to control the same.

Introduction. In ordinary life, but also in practical actions we often speak about self-control, self-regulation, self-initiative, and self-organization. All of the above can be combined into a single phenomenon, and that is self management as the most effective way, or system of management. Self management, or self-organization is present only in humans as the only conscious beings. Therefore, it is only man, thanks to his reason, that can

control and manage his emotions and his behavior, or actions. Nevertheless, the man is often more ready to lead other people than to control himself, which led to the emergence of management as a science and arts, and profession. Estimates suggest that, should managers get to know themselves, i.ee. their good and bad sides, many problems, especially the problems of interpersonal relationships, would be eliminated or reduced. This would also increase business success, because it is known that good relationships are the key to any organization and the causes of poor interpersonal relationships could be found in inadequate communication between management and employees [1].

In getting to know oneself, as well as in learning about other people, it is essential to know ones own emotions and mindset, which is manifested in the character. Experts in psychology, neurology, etc. might not agree with this, but in practice management shows that emotions and reason are the two main elements upon which depends the nature and quality of human and personal and organizational success.

It turns out that it is important to detect obstacles that lead to management success. These studies are the most difficult, because they often do not know where those barriers are and how to break them. You should also know that mostly the obstacles to personal and business success lie solely in the minds of both management and staff, particularly if something is considered impossible to be achieved, or that only other people can achieve that. Instead of the above, obstacles in the minds of individuals must be overcome; that must know they can perform just as well as anybody else, and even better than that, provided they think inn these terms. This conclusion is logical, because the way of thinking often determines the way in which one ought to act. If management thinks of people as lazy, inert and indifferent, they shall apply coercion and sanctions; if they consider people to be the most valuable resource, then they will ‘take care of them and pamper them.’ If we want to change behavior, or conduct, it is necessary to change the way of thinking.

Emotions, mind and physical strength as key elements of getting to know oneself

Getting to know man as a rational and a character-based being is a prerequisite for any success, because man is the only creator of added value and the only creative potential of each organization. Unfortunately, man is not studied in management science, or in personnel management, therefore his potentials and ways to utilize them properly remain unknown. The only thing we know is that the human mental resources are used by 3-5% and that the mental energy of the man is the largest reserve of them all. Thus, the

physical resources are generally used, and the brain still remains an under-researched field [2].

Studying of emotions and minds is the key determinant in the management itself. Here we face the problem of measurability, because these phenomena cannot be measured. Quantum theorists of management believe that what is immeasurable does not really exist, or should not be dealt with, because they are accompanied by excessive subjectivism, and absence of objectification, which is essential in science. However, it is evident that emotions exist in every single human being, that they cannot be ignored and that they have an impact on the management of organizations. This is further confirmed by Freud with his statement: 'Man makes all important decisions mainly from his heart (emotions), not his head,' which calls into question the claim about absolute rationality of man, i.e. brings into question the claim that man is solely a creature of interest.

Only control and quality management of their emotions, relieve management of risk to be a prisoner of his own emotions, and that these emotions are often out of control. In modern terms, managers navigate through tumultuous events that bring bad mood, and often they have a need for emotional speeches. However, self-control allows you to control strong emotions and direct them, or to use them for beneficial purposes.

Self-control of emotions is closely connected with stressful situations. Managers who have established a certain degree of self-control are able to create moderation, trust, and fairness within the company; thus, internal struggle and strife for the position will be significantly reduced. This is natural, because if the company leader is a moderate person, then it is less likely that there would be any 'hotheads' at all. . In terms of major changes in the organization, such as privatization, times of crisis, mergers and acquisitions, changes in technology, fire employees, etc., we face conditions of extraordinary stress. However, people or managers who master their emotions are able to cope and deal with these changes, as well as to help others to survive in these difficult conditions of life and work. It turns out that management, due to their position in the organization, must not be pessimistic, because if the management does not see the way out, there is no way the employees would see it.

The second part of self management refers to mind control, i.e. of conscious in a man and the creation of mental energy, which creates a mental process, and the mental energy, which is able to drive a man, and management, as well as any other energy. It turns out that mental energy as well as 'electric energy has two poles: emotional and motivational pole'. If one of these poles is lacking, there is no mental process [3].

Emotional energy creates the needs or desires in management. In order for management to be successful in business, it must strongly wish to succeed. If this is lacking, there shall be no success. This applies to employees, too. Management must develop emotional intelligence in employees too, i.e. management must also develop needs in them, because if it becomes a pattern of behavior of all, it creates a synergistic force in which the effect of the group is always greater than the sum of the effects of the parts.

Motivational energy is the second pole through which we produce will or creates a motive for a projected desire to become realized. If there is a desire for a need or desire to succeed, and there is no will to make it happen, the desire remains only at the level of screening. Therefore, in modern management seeks to establish a balance between the two half mental energy. It turns out that the mental energy and emotional and motivational intelligence can amplify through education, training and consultancy. Through the creation of mental representations of the needs and desires with belief and will, it is possible to convert the idea into reality.

Similar to the above context is the management of physical energy, which must be used, because the mind and the feeling cannot function without sufficient physical strength and energy of man. In other words, it is impossible to express any feeling without physical expressions and physical expression is again accompanied by emotional state. Management is as tired as it thinks and feels that it is tired, as young as it feels young. Fatigue disappears as soon as the man accepts the idea that he is fresh, brisk and refreshed.

That is why it is said that there are two types of fatigue: physical and mental, where it is difficult to establish the boundary between them. In medical and management practice it is important to know that fatigue is not something bad. On the contrary. Fatigue shows us that the body is exhausted and acts preventively in order to avoid the exhaustion that led to the endangerment of life. The end result of fatigue is a complete physical and thus mental deterioration man. In a word, fatigue must be controlled, in much the same way that we must manage mental energy.

Resume. Self management itself is a condition of every success. Today, leaders are people who are able to make their behavior, communication and general operation adapt a particular situation or who are able to rule and master himself, to the second step, we tentatively to manage other people. Management theory is flooded with techniques, interviews, tests, psychological analysis, etc. for getting to know people. However, when it comes to managing oneself, there is almost no relevant literature or research,

which leaves a big gap and creates uncertainties in self-government, as the best way of managing.

Accordingly, this paper is only an indication of the issue of self management. It might even raise more questions than provide answers. Here, as on other occasions, the answer is largely in question, solution is in the problem. In other words, the answer can be provided by infinite intelligence, which is the best part of every man. This intelligence always responds when called upon, which is natural, because it has answers to all the questions, all you need to know is how to put the question. If a man finds that he has certain negatives, he should not be disappointed, because every man is able to change himself. In order to do this, he needs to admit to his subconscious that indeed there are certain shortcomings. Therefore, he must admit, admit and, above all, admit.

References:

1. Ž. Radosavljević: Menadžment u modernom biznisu”, FORKUP, Novi Sad, 2006.
2. M. Radosavljević: Holistička tehnologija uspešnosti-Kako postati uspešan”, FORKUP, Novi Sad, 2011. Str. 65-66.
3. V. Vučenović: Holistic theory of organization, FORKUP, Novi Sad, 2011, pp 480.

NEW ENTREPRENEURIAL ORGANIZATIONS AS OPPORTUNITIES FOR DEVELOPMENT

Radosavljević Milan, PhD

Faculty of Strategic and Operational Management, University Union - Nikola Tesla, Belgrade, Serbia

Andelković Aleksandar, MSc

Faculty of Business Studies and Law, University Union - Nikola Tesla, Belgrade, Serbia

Lilić Vladana, MSc

Faculty of Business Studies and Law, University Union - Nikola Tesla, Belgrade, Serbia

Abstract. This paper deals with new forms of organization in the field of small business and entrepreneurship, such as wineries, breweries and pubs, shops to trade in coffee, etc., and seeks to highlight the great potential that is not being exploited enough, especially in developing countries or countries in transition. This paper further lists their specificity compared to large organizations. It also points out some of the problems associated with this type of organization, and the manner of their resolution.

Introduction. In recent years new organizational forms expected to meet certain segments of the market in a specific way have gained importance; these forms are often at odds with the classical approach practiced by large organizations. These new organizational forms have experienced such growth that in developed market economies they have become a significant factor of national success. Although the term 'new' could combine various modalities, from 'old wine in new packaging' all the way to completely new design of the organization, this term should mean different - and often drastically different - way of designing and building the organization [1].

This paper deals with the organizations in the field of entrepreneurship, and refers to the organization of the production and processing of wine (winery), the production of beer (the brewery) organizations engaged in trade coffee organizations in the sphere of domestic textile handicrafts, honey production, mini bakery and confectioneries. In the broader context these forms could be extended to mini or specialty hospitals, community health centers and clinics, social organizations, private schools, cultural and artistic institutions. These and other institutions and organizations have something that other organizations, especially large systems do not possess, and it is a

specific product or service, special business environment, comfort, or something different from the usual way of doing business.

The new organizational form do not include mini steel mills, foundries, i.e. do not include organizations of classic industrial sector, because the production of steel in mini steel mills is standardized, with process that is determined, and there is no possibility to add some extra performance. Even if there were such possibilities, for customers it would be irrelevant. The situation is the same with regard to large and classic bakeries, mills, etc. where the production of industrial products provides no specificity or recognition, similar to the production of flour in mills. Here we seek uniqueness, the traditional mode of production or processing in relation to conventional industrial production, the preservation of nutritional value, special taste and appearance, etc.

The importance of new entrepreneurial organizations

Although it is possible that new organizational forms emerge in the industrial sector, they are usually established in the field of production and distribution of consumer goods, or in areas where 'any activity or process can change steady flow of resources and give some specific products and services.' New organizational forms blossomed in the eighties of the last century in the developed countries of the West. Thus for example the number of wine companies in Europe from 1982 to 1995 increased almost double, the number of small breweries from 11 in 1982 to 291, the number of breweries from 1 in 1982 to 544 in 1995. The number of coffee stores for increased from 50 in 1982 to 4,000 in 1995. Growth is present in the third millennium as well. The architecture of these organization is different, as well as the criteria by which they can be listed into types [2].

Production of wine grapes and wine production is a specialized area of agriculture, which has greatly exceeded the limits of agriculture alone. Wineries have become not only an important economic factor for the development of entrepreneurship, but often they are part of the culture or cult enjoyment of drinking wine as centuries-old divine drink. They have become a significant part or element of the tourism product in many countries. Wine trails are marked in the national tourist maps and are to be used in organizing travel and holidays. In France, Italy, Spain and other countries of the wine, the wine was given the status of food and beverages, i.e. cult status, and in some restaurants it is served with food. It has led to wine tourism – starting from the eighties - has occupied a significant place in the tourist industry in Europe, North America and Australia. In this way, some national communities generate additional foreign exchange revenue in the domestic market.

The situation is similar with mini breweries and pubs. Belgium, the Netherlands, Denmark, Czech Republic, Germany are, among other things, famous for their quality beer and for numerous mini breweries and pubs, where in the same place beer is both produced and consumed through special rituals of entry, drinking, until leaving the pub. These beers are different compared to other brands, but each of them in turn has its specificities, the taste, color, odor, all the way to accessories for refreshments, the way it is served and the staff who serves it, or use self-service techniques. It is common for many tourists and business people, as well as beer drinkers from Southeast Europe, to go for weekend tours into countries where beer-drinking cult exists, just to enjoy beer, but also to go through rituals in mini breweries and pubs.

Each brand of beer from small breweries has its own recognition that beer-drinkers value. Beer-lovers especially cherish beer from malt and the traditional way of production and consumption in the very same place where it has been produced. An example of a large American brewer Anheuser - Bush confirms this claim. In fact, the brewery had once applied brewing in small batches, trying to imitate the small producers, but their success was limited because it was in conflict with the identity of small brewers. It turns out that beer-drinkers seek beer made from malt in a traditional way, using natural ingredients. When large breweries try to imitate the identity of small ones, it can quickly be determined that it is not craft beer, leading to the abandonment of pub stops by customers.

Specifics of entrepreneurial organizations

Modalities of new organizational forms and types of management may vary. Mainly flexible modes characteristic of entrepreneurial firms are used. They are 'tough' trying to gain customers through specific offers, and thus ensure survival, growth and development. In times of crisis it will be easier for these companies to survive against big business and mass producers, since they are able to innovate, both in the sphere of production and processing, as well as in the commercial area, namely in the sphere of investments.

The most common models of new organizational forms are those that are successful, or forms that have managed to survive. They are organized within the family, or the association of families based on the principle of partnerships, where they jointly invest venture capital and at the same time share the business risk, as well. It turns out that the forms that are based on the above principles are the healthiest parts of economy, which is natural because it is the only true economy of operations. Hence the many principles of the host economy may still apply and thus restore a healthy foundation of any society.

In this context, entrepreneurs may possess some experience, and download all the forms from organizations where they worked, or opt for a completely new form that will eliminate or marginalize the weaknesses of previous systems. For new organizational forms to be applied, it is often necessary to change the systemic laws or adapt these forms. For example, 'wine companies have benefited from the adoption of the Law on the state level, which allowed them to directly sale wine to consumers, which large wine producers who use mass production were not allowed to do. The same is with pubs which produce their own beer in regard to large breweries that also could not sell beer on their premises.' It is shown that the consumption of beer or wine at the place where they are produced significantly increased their sale, which is a new phenomenon in consumer demand.

Their unique power is the characteristic of new organizational forms. The higher the number, the greater the stability, and thus reduced the risk of decay. In other words, their number and economic power can exert a significant influence on the legal and institutional conditions for their survival. Thus, 'cooperation instead of competition becomes a rule, because the founders are trying to mobilize resources through collective action, such as the establishment of professional associations, organizations or societies for mutual benefit.' [3] This is logical, because the power of individuals and individual firms is far below the potential achieved by affiliated and associated wineries, breweries, road coffee, honey production, producers of handicrafts, etc.

Due to the above, large or mass producers look down at new organizational forms and are often willing to - in conjunction with the state - and through unfair competition hinder the work of new organizational forms.

From the above it can be concluded that entrepreneurial types of organization, such as wineries, breweries, shops to trade in coffee, mini bakeries, etc., do represent a significant potential that can positively influence success of a nation.

References:

1. Romonelli E. The Evolution of New organizational Form, Annual Review of Sociology, 1991, pp 79-103.
2. Thorbjorn Knudsen, Bo Eriksen: "The Architecture of New Organizational Form, November, 26, 2002, pp 1-25.
3. Swaminathan and J. Wade: Social Movement Theory and Evolution of New Organizational Form, University of California of Davis, Feb, 2000, pp 2.

DILLEMAS REGARDING THE RELATIONSHIP BETWEEN THE BOARD AND CEO

Radosavljević Života, PhD

*Faculty of Business Studies and Law, University Union - Nikola Tesla,
Belgrade, Serbia*

Doroshenko Yuruyi, PhD

*Belgorod State Technological University named after V.G Shukhov,
Belgorod, Russian Federation*

Andelković Aleksandar, MSc

*Faculty of Business Studies and Law, University Union - Nikola Tesla,
Belgrade, Serbia*

Abstract. The relationship between board and executive management is an important issue both for the theory, and practice management. This issue is particularly important in circumstances where capital works for the owners, and that is the period of managerial control. This question is in most cases regulated through legal matters, i.e. relevant normative acts or organizational manuals or schemes, but in a number of organizations it remains unregulated.

The aim of this paper is to discuss certain issues and dilemmas regarding the relationship between the board and CEO, and to propose our standpoint on this issue in order to be successful.

Introduction. In practice, there are many modalities of regulating relations between board and the strategic director, i.e. CEO, regarding organization and management. The functional side of this problem deserves special attention, and this approach is the least represented in the practice of management and organization. However, in most organizations this issue is indeed resolved through the relevant legal enactments. Nevertheless, legal regulation of this issue has both positive and negative aspects.

It turns out that without precise demarcation of roles and tasks of the board of directors and strategic management there can be no precisely defined responsibility, the more so as it turns out that the responsibility is always personal and that everyone is always personally responsible for both this acts and omissions. On the other hand, the rigid definition of this relationship can be counterproductive and can lead to many controversies with regard to the jurisdiction of both bodies. All this imposes the need to establish sufficiently accurate and flexible relations; at the same time this is the biggest problem, because the precision and flexibility are greatly influenced by subjectivity.

Different approaches to defining the relationship between the Board and CEO

In practice, two approaches are present in this regard [1].

The first approach is that there are clearly defined rights and responsibilities of boards and management in which every part performs its tasks, and where the board of directors formulates the policy and strategic objectives and monitors their implementation, and management defines strategy through which these goals should be achieved. More or less, the board defines the objectives, appoints the management tasked with achieving these goals, and monitors business success of management. Most boards meet quarterly to consider the financial condition of the company, the share price on the stock exchange, and they further meet with both internal and external auditors and with major customers or consumers, they consider complaints of customers, employees, etc. The competence of the board of directors includes the appointment of independent auditors, as well as decisions regarding status and other changes in the company. Management is often not included in these jobs, even though all business processes in the organization are performed under his command.

The other approach claims that there are no clear distinctions between the board and management, and that their relations are relatively hazy and often controversial. Jurisdiction between the two bodies is often mixed, leading to the so-called dual management system or to a situation where the orders often overlap. Further, feedback offers no clear lines of communication. Imagine a board of directors that interferes with everyday managerial activities. In this situation, management is not autonomous, autonomy being the basic requirement for the management of any organization. Practice shows that very few top managers are ready to transfer power and authority to the board of directors. It is certain that most management teams are opposed to the board of directors taking over the authority regarding the management process and interfering with daily operations. In this sense, management reduces the flow of information to the board of directors in order to preserve the monopoly.

Lack of a defined role of individual organs leads to blurred vision and mission of the company which has a negative effect on the policy or strategy to achieve the objectives; furthermore, this often obscures accountability. This is natural because when everyone is responsible for any failure or damage then actually no one is responsible. Therefore, it is imperative for each management process to define the powers and responsibilities of certain authorities of the management process, which is achieved through the design

of organizational settings, as well as its construction, i.e. through the management process.

To which of the above extremes one should subscribe is the current issue both in the theory and practice of management and organization. The answer to this question is determined by the number of relevant factors, i.e. internal and external forces affecting the business. If there is a weak and inexperienced management team, it is likely that the first case will be accepted. However, this assumption is unrealistic in practice, because it is unlikely that the shareholders or management committees would choose weak management teams. Therefore, in practice, the other possibility is more probable, i.e. the possibility that the powers and responsibilities of the management team and board of directors are clearly defined and within those parameters their activities are performed.

This problem is largely solved by the majority of the presidents of the board of directors being CEOs at the same time. These are usually the shareholders with the largest number of shares. This concept then means that CEO proposes the policy to the board, i.e. he defines goals, and when the board of directors accepts the decision, it is the CEO who should secure its implementation. This is a better solution because the person who makes the decision must at the same time implement it; therefore, he must be committed to the decision that should provide a satisfactory result. This practice has largely brought into question the viability of the board of directors as a traditional management body [2].

Both powerful board and a powerful strategic director are necessary

The quality of the board of directors as the body that makes strategic management decisions, as well as the quality of the strategic manager, or CEO, is related to the above. Regardless of various opinions, contemporary business seeks strong boards of directors, but also strong management teams that will work together, not separately. Of course, the relationship between the board, as a collective body of professional directors, and management needs to be established on a holistic basis. This concept is based on the premise that management functions and activities should be comprehensive and function as a whole, not partially. In this way we achieve greater synergy effect. This notion, especially holistic thinking and action leads to a situation where the effect of decisions made jointly is greater than the simple sum of partial decisions. In other words, the board of directors in the process of making strategic management decisions must involve the management, and often must also involve employees, as well as larger customers or suppliers. It is not about employees and customers, i.e. consumers telling the board

what to do, but it is about the need to gain insight in terms of customer and employee satisfaction as a condition of any performance. Companies that apply this concept are successful companies [3].

Successful corporate governance requires professionalism, both of the board and of management, as well as all employees. Each company is only as strong as the weakest link in the chain, which requires that every organization is at the same time a place for customer satisfaction, but also a place where employees' needs must be met, and a place for permanent education. Therefore, modern business demands high professionalism of all staff, but this must be extended to suppliers and subcontractors involved in the preparation of the final product, or the provision of services. Every single person must study and acquire new knowledge, skills and abilities to ensure survival, growth and development. This marks the end of manual, i.e. organization of average quality, because today's premise is that 'only the best is good enough', and that if we are simply average it leads to degression, and thus disappearance.

However, each company should form a relationship between the professional board of directors and management. There is no universal solution because practice shows that there are no two same organizations, and therefore neither the same model of management nor same type of organization can be applied. Distribution of roles between the board of directors and management in market economies is possible only if it takes place within the legal system of each country, and these types of distribution generally resemble each other.

Governmental regulations and the adoption of a new model of business legislation can significantly contribute to the improvement of corporate governance. If professional managers should restrict management in taking risks, they must have strong business and especially financial experience, and they must spend significant time in responsible positions in the economy, or in corporations. Further, they have to be much more committed to the company's operations outside the regular meetings of management boards.

To some extent, we can already see change in this direction within the financial sector: the lawmakers in the United States have imposed to the 'Citigroup' and other large banks the removal of directors of broad general knowledge and the return of the retired, proven directors during the raging financial crisis. Further, shareholders could unite and impose their pressure upon the company to accept a new model of business conduct. Recently adopted rules by the Commission of Securities in the USA provide for large stockholders to exercise the right to elect their candidates for directors who will represent them in the management team; therefore, they can select

directors who support the new model. Large companies with a history of poor performance and negative business image can benefit most from the introduction of professional directors, which would be a good start to a campaign of shareholders that professional managers are a factor in achieving success.

Finally, a few brave and reliable CEOs of the most renowned companies may be willing to try out a new model of business behavior in corporate governance. We have already seen significant changes: the practice of majority voting had been launched through the initiative of CEOs with distinctive power. If experiments with the new model are expected to generate greater profits for stakeholders, or higher price per share of the company where they are being applied, then we should expect to see this model more present in practical management.

Resume. The relationship between the board and CEO is a current issue today, and in the future it will be even more current, which is only natural as complexity and interdependence between different parts and organs of any company will continue to grow, in the same way that interdependence between companies and the environment in which the organizations operates will keep growing. Each company will regulate the relationship in its very own way, because there is no universal recipe, nor could there ever be one. In practice, a bureaucratically oriented CEO shall always strive to have a weak board of directors that would not interfere in the policy definition.

The wise and highly competent managers will strive to have a strong board of directors, often composed of shareholders with the largest number of shares, with significant experience in managing operations within the company.

Hiring competent experts with extensive experience in the industry and directing them to control complex activities remains a priority task for shareholders and other constituents who are directly or indirectly involved in the distribution of the effects of the company. This way the quality of management is increased.

References:

1. Ž. Radosavljević: 'The Secrets of Success of the World's Leaders,' Proceedings LEMIM-a 2012, Serbia.
2. E. Collins and M. Devanna: The new portable MBA, Massachusetts, 1999. p. 407-408.
3. M. Radosavljević: Holistic technology of success, FORKUP, Novi Sad, 2011.

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ НА ФОНЕ ОБЩЕРОССИЙСКИХ ТЕНДЕНЦИЙ

**Ремизова И.Н., канд. экон. наук, доц.,
Ремизова А.В.**

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

По прошествии десяти лет планомерного роста наша страна, член группы БРИКС, как одна из быстроразвивающихся стран мира имеет достаточно серьезную долю в мировом ВВП, существенное присутствие на международных рынках. Россия воспринимается как сильный, серьезный партнер «большой двадцатки» и как государство, оказывающее влияние на тенденции глобальных рынков.

Хотя в последнее время Россия сталкивается с различными трудностями, а ситуация на инвестиционном рынке более, чем неоднозначна, в условиях огромного количества санкции по отношению к нашей стране со стороны ключевых стран-партнеров, российский рынок по-прежнему является одним из самых привлекательных направлений для инвестиций.

Предпосылок к этому несколько, основными из которых являются, безусловно, растущий потребительский рынок, увеличивающиеся доходы населения, численность среднего класса, богатые природные ресурсы и высококвалифицированные специалисты.

За последние пять лет мнение инвесторов о России планомерно улучшалось, что дало основания поставить ее на шестое место в мире и первое в СНГ по уровню привлекательности для инвестиций по независимым оценкам.

По числу реализованных инвестиционных проектов за последние два года Россия находится на одном уровне с европейскими странами. Вместе с тем, количество рабочих мест, созданных в рамках данных проектов, дало России возможность выйти на второе место в Европе по итогам последнего года.

На сегодняшний день привлечению в страну прямых иностранных инвестиций мешают высокий уровень коррупции, недостатки законодательства и неравномерность регионального развития.

Однако, в отношении последнего барьера, следует отметить, что он не совсем применим к нашей области, поскольку развитие инвестиционной политики региона, активные и целенаправленные

шаги, помогающие в решении острых стратегических задач модернизации экономики, а также новые направления производственной среды в сторону ее диверсификации, способствует тому, что формируется мощная площадка для повышения комфортности пребывания и работы инвесторов в регион, что в свою очередь способствует повышению лояльности к региону, как к оптимальному месту для размещения производств различного отраслевого профиля.

Подтверждением тому служат и статистические данные. Так, Белгородская область оказывает всестороннюю организационную, финансовую и имущественную помощь внедрению и успешному развитию инновационной платформы. За последние несколько лет, вплоть до 2013 года, такую поддержку получило 141 предприятие, финансовая составляющая которой суммарно выражена в сумме свыше 200 млн. рублей. Если говорить о результативности такого направления средств, то хочется заметить, что около 127 малых компаний, работающих в сфере инновационных разработок и технологий уже к середине прошлого года завершили работы по научно-исследовательским и опытно-конструкторским проектам, что неизбежно приводит к созданию свыше 400 новых рабочих мест, а просчитанный фактический показатель налоговых и иных сборов, пополнивших бюджет области составил около 42 млн. рублей. Вместо с тем, существует благоприятная тенденция, выраженная в активной регистрации проектов «Ноу-хау», которых зарегистрировано 14, и немаловажным является тот факт, что доход от реализации инвестиционных проектов разных сфер бизнеса и различного уровня составил около 380 млн. рублей.

Во многом, столь благоприятные инвестиционные условия экономической среды региона удалось создать благодаря Правительству Белгородской области, которое целенаправленно и планомерно занимается разработкой комплекса мер по созданию таких условий для инвесторов, при котором инвестор получит поле для целенаправленной и результативной работы, а область – стабильную и прогнозируемую ситуацию позитивного развития рынка.

Нами косвенно уже был затронут вопрос проектного управления, но хотелось бы рассмотреть его более подробно с точки зрения повышения уровня доступности и реализуемости проектов в рамках условий, предлагаемых рынком Белгородской области. Осознавая важность и перспективность этого направления, была создана электронная система, основной целью которой является оказание помощи органам исполнительной власти в вопросе отслеживания

движение каждого проекта, как на региональном, так и на муниципальном уровне, фиксация стадий и соответствия плановых временных отрезков реализации проекта фактическим, что дает возможность оперативно решать вопросы, возникающие в процессе реализации проектов, оказывать своевременную помощь или корректировать оперативные цели для достижения стратегических задач реализуемого проекта.

Существенно облегчило учет и контроль за этапами реализации проектов внедрение программы «Электронное правительство Белгородской области», дающее оперативную и точную информацию о «жизнедеятельности» проекта, начиная с его регистрации до закрытия. Если подкреплять сказанное выше реальными цифровыми данными, то можно констатировать, что по состоянию на конец первого квартала 2014 года в электронной системе было зарегистрировано 2359 проектов, из которых реализуется 761 проект, в разработке находится 399 проектов, успешно реализовано 1096 проектов.

Говоря об участии Правительства Белгородской области в процессе создания функциональной среды для инвестирования на территории региона, нельзя не отметить утверждение в середине 2011 года долгосрочной целевой программы «Улучшение инвестиционного климата для привлечения инвестиций в экономику Белгородской области в 2011-2015 годах», которая обобщила в единый управляемый экономический блок мероприятия по привлечению средств для долгосрочного развития Белгородской области, как динамично растущего региона, а также способствовала диверсификации экономики и обозначила спектр будущих векторов совершенствования и развития инвестиционной среды.

Как продолжение заданного направления с января 2014 года в Белгородской области разработана и запущена подпрограмма "Улучшение инвестиционного климата и стимулирование инновационной деятельности" государственной программы Белгородской области "Развитие экономического потенциала и формирование благоприятного предпринимательского климата в Белгородской области на 2014-2020 годы" (утверждена постановлением Правительства области от 16 декабря 2013 № 522-пп). Опираясь на программу федерального уровня, была поставлена задача вынести в ближайшее время на обсуждение перечень конкретных шагов для создания условий для увеличения экономического потенциала Белгородской области, формирование благоприятного

предпринимательского климата и повышение инновационной активности бизнеса в регионе.

Белгородская область активно сотрудничает с АНО "Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов". Решением Наблюдательного совета Агентства под председательством В.В. Путина в 2012 году область включена в перечень субъектов Российской Федерации, которые принимают участие в первичной практической реализации внедрения Стандарта деятельности органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в регионе, что позволило Белгородской области войти в общероссийский свод лучших практик.

Кроме того, эксперты Белгородской области из числа представителей бизнес-сообщества привлечены Агентством стратегических инициатив для отработки системы мониторинга реализации Дорожных карт, подготовленных в рамках реализации Национальной предпринимательской инициативы "Улучшение инвестиционного климата в Российской Федерации".

По итогам рейтинга инвестиционной привлекательности российских регионов 2013 года, проведенном рейтинговым агентством "Эксперт РА", Белгородская область вошла в топ – 5 российских регионов с минимальным инвестиционным риском, заняв 2 место.

Стоит отметить, что область, в части растущих инвестиционных возможностей, вызывает постоянно растущий интерес. С ростом оборотом предприятий, улучшением их финансовых результатов, на волне снижения объемов неденежных расчетов, а также в условиях положительной внешнеэкономической конъюнктуры и успешное исполнение областного бюджета являются ключевыми факторами эффективности инвестиционных проектов. Тем не менее, нельзя не сказать о том, что на развитие инвестиционных процессов в России, страновые тенденции отражаются и на нашем регионе в части таких негативных факторов высокая стоимость кредитов, наличие на предприятиях устаревших основных фондов, низкий платежеспособный спрос населения, низкий мировой инвестиционный и экономический рейтинг России.

На волне реализации большого количества целевых программ в части улучшения инвестиционной привлекательности региона были существенно улучшены условия организации и ведения предпринимательской деятельности, путем поддержания продуктивного диалога между руководством города и области и бизнес-средой.

В ближайшие годы большие сдвиги могут произойти в расстановке наших ведущих внешнеторговых партнеров, в частности одним из лидеров вполне может стать Китай. Это вполне естественно, учитывая, что это первая по численности населения, третья по экономическому потенциалу и одна из самых быстрых развивающихся стран мира.

Разрабатываемые в азиатском регионе новые технологии могут оказаться для большинства предприятий области более доступными и приемлемыми по ценовым параметрам, чем закупаемые на Западе.

Ежегодно ведущими рейтинговыми агентствами страны проводится оценка инвестиционной привлекательности региона, итогом которой становится присвоение субъекту места по специальной шкале, разделенной на три большие категории, внутри каждой из которых выделяются три уровня.

Согласно этой оценке за прошедший год Белгородская область находится в группе IC2 (высокая инвестиционная привлекательность – второй уровень).

Высокий рейтинг нашей области и анализ регионов, которые также вошли в данную группу доказывает, что нефте- и газопроизводство не являются единственными видами природных богатств, определяющими благосостояние региона. Белгородская область, имея богатые запасы железных руд и обладая высокоразвитой металлургической промышленностью, в последнее время всё активнее использует ещё одно своё конкурентное преимущество – плодородные почвы. А это стимулирует развитие таких отраслей как сельское хозяйство и пищевая промышленность, которые стали настоящими драйверами роста для экономики региона и одними из наиболее привлекательных направлений для инвестиций.

Подводя итог, можно отметить, что вопрос инвестиций остается ключевым в развитии региональной экономики и повышения уровня жизни населения.

Анализируя ситуацию на международном уровне, а также внутри рыночный контекст, можно прогнозировать как минимум удержание достигнутых позиций, а в перспективе поиск новых инвесторов на восточно-азиатском уровне, а также внутренних инвесторов, переведших в связи с последними событиями в политической сфере капитал во внутреннюю экономику страны.

НОВОЕ ФИЛОСОФСКОЕ МЫШЛЕНИЕ В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Рудычев А.А., д-р экон. наук, проф.,
Бугаенко Л.В.

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

В обобщенном виде под управлением принято понимать определенный тип взаимодействия, который существует между несколькими субъектами, один из которых выступает в роли субъекта управления, а другой – в позиции объекта управления. Такого рода взаимодействие имеет следующие отличительные черты [2, с. 39]:

1) субъект управления направляет объекту управления импульсы воздействия, которые несут в себе информацию о том, как объекту управления в будущем следует функционировать. Такого рода импульс принято называть управленческие команды;

2) в свою очередь, объект управления получает управленческие команды и функционирует в соответствии с содержанием данных команд.

Для того чтобы между двумя субъектами существовала управленческая связь а, значит осуществлялось управленческое взаимодействие, необходимо, чтобы между этими субъектами существовали отношения управления. По своей сути эти отношения представляют собой основу возможности осуществления управления, поскольку именно они предопределяют возможность вырабатывать управленческие команды и готовность эти команды выполнять.

Отношения управления изначально не являются отношениями, а основываются на более глубоких отношениях, таких, как экономические либо морально-этические.

Система управления – это форма реального воплощения управленческих взаимосвязей, которая выступает в виде реального существующей субстанции, посредством которой управление приобретает ясное содержание и конкретное проявление, а функция управления – практическую реализацию. В реальной действительности управленческая деятельность – это функционирование системы управления [6, с. 16].

Условия функционирования российских организаций, обусловленные развитием рыночных отношений и интеграцией отечественной экономики в мировую экономическую систему,

потребовали от менеджеров организаций принятия решений в области адекватного реагирования на стремительные изменения во внешней и внутренней среде. Особые требования в связи с этим предъявляются к качеству управления, которое служит решающим фактором успешности деятельности.

Однако немало отечественных организаций сохраняет реактивную форму управления, что означает принятие управленческих решений осуществляется как реакция на возникающие проблемы. Такая форма управления не отвечает условиям современного конкурентного рынка, требующего гибкой оперативной реакции при одновременном формировании долговременной конкурентной политики. В этой связи особое значение приобретают эффективные разработки в области системной поддержки управления. Одной из систем, призванных повысить эффективность управления, является контроллинг – относительно новое научное понятие для теории и практики управления финансово-хозяйственной деятельностью [1, с. 147].

Контроллинг является инструментом в теории и практике управления, который совмещает в себе элементы бюджетирования, управленческого учета, экономического анализа и управления. Он обеспечивает методическую и инструментальную базу для осуществления основных функций менеджмента: планирование, организация, руководство, мотивация и контроль, а также служит вспомогательным инструментом для адекватного понимания ситуации внутри предприятия для принятия оперативных и стратегических управленческих решений.

Отметим, что наиболее полную и эффективную информационно-аналитическую и методическую поддержку со стороны контроллинга получают этапы планирования, учета, контроля и анализа отклонений.

Основной целью контроллинга выступает организация процесса управления, причем таким образом, чтобы все цели, которые ставит менеджмент предприятия, были достигнуты.

Выделяют следующие задачи контроллинга:

во-первых, создание информационной системы поддержки принятия управленческих решений на базе данных, поступающих из бухгалтерского, производственного и управленческого учетов;

во-вторых, планирование деятельности организации;

в-третьих, оперативный контроль деятельности всех структурных подразделений и всего предприятия в целом;

в-четвертых, координация деятельности системы управления предприятием.

Для того чтобы понять, что должно входить в функции контроллинговой службы, выделим то, к чему она не должна иметь отношения:

- бухгалтерский учет и отчетность – находятся в ведении бухгалтерии;
- управленческий учет и бюджетирование – сфера активности финансовой службы;
- внутренний аудит – ответственность ревизоров и аудиторов;
- стратегическое и оперативное планирование – входят в компетенцию все той же финансовой службы;
- маркетинг, кадры, мерчандайзинг, разработки и т.д. – все это работа соответствующих подразделений.

Менеджмент во всех сферах деятельности предприятия нуждается в управлении. Службе контроллинга организации следует исполнять функции по оптимизации управленческих процессов с целью повышения качества управленческих решений.

Поскольку цели предприятия зависят от множества факторов, так, например, желания руководителя, осуществляемых конкурентами действий и иных факторов внешней и внутренней среды, то в определенные моменты времени цели перед предприятием могут стоять абсолютно разные. Поэтому функций контроллинга может быть огромное количество. Перечислим основные.

Основные функции контроллинга:

- сбор и обработка информации на разных «ярусах» системы управления, необходимой для принятия управленческих решений и планирования деятельности организации;
- формирование системы стратегического и оперативного планирования и поиск информации для осуществления данного процесса;
- координация управленческой деятельности по достижению поставленных целей;
- разработка методов контроля по реализации планов (бюджетов);
- ведение контроля по реализации планов (бюджетов);
- сбор, обработка информации в ходе и после реализации плана, ее анализ и предоставление руководству организации для принятия управленческих решений.
- обеспечение рациональности управленческого процесса.
- исследование тенденций развития предприятия в условиях рыночной экономики.

По словам Кристиана Амрайна, регионального контролера по Восточной Европе компании Microsoft: «Контроллинг – это управление управлением». Так, например, система контроллинга компании Microsoft многоуровневая и перекрестная. Горизонтальные уровни контроллинга представлены локальными контролерами, региональными, корпоративными, которые осуществляют контроллинг экономики компании по функциональному признаку. Вертикальный уровень – уровень контроллинга управленческой системы. Под перекрестностью подразумевается взаимное проникновение информации между различными уровнями, что обеспечивает улучшенную оптимизацию управленческих процессов в обоих направлениях.

Продавая идентичные продукты по всему миру, компания стремимся учитывать региональные особенности – размеры нашего местного отделения в той или иной стране, уровень развития данного рынка технологий. В соответствии с этими глобальными показателями был избран подход к построению взаимоотношений с локальным представительством, которое обладает уникальным пониманием ситуации и перспектив на этом рынке. И можно сказать, что, несмотря на использование целого ряда технологий, техник, справедливо утверждение: самым важным элементом системы контроллинга являются люди.

Сегодня среди специалистов все еще ведутся активные дискуссии на предмет необходимости контроллинга. Аргументы противников данной системы заключаются в критике права на существование данной науки, а также достаточности используемых механизмов управления бизнесом. Вместе с тем нет единомыслия и в рядах приверженцев контроллинга. Все они по-разному видят предмет, совокупность объектов и методологию науки. Практика контроллинга зачастую лишь усугубляет ситуацию. Соответствующие службы организаций могут и исполнять сугубо ревизорские функции, и заниматься бюджетным контролем, и разрабатывать стратегические и оперативные планы компаний. Но ведь именно от того, насколько правильно определены объекты контроллинга и функциональные обязанности соответствующей службы, зависит эффективность данного инструмента.

Аргументы «за» контроллинг говорят, что контроллинг – действенный инструмент, который позволяет:

- управлять предприятием;
- управлять затратами;

- осуществлять контроль в области затрат и бюджетного процесса;

- управлять процессом управления предприятием;

- управлять стратегическим и оперативным планированием.

Аргументы «против» контроллинга:

- ему нет места в общей теории управления (под общей теорией управления понимается совокупность дисциплин, связанных с управлением бизнесом);

- он не имеет собственного инструментария воздействия на бизнес;

- контроллинговые службы компаний выполняют работу других служб, не являясь носителями собственных функций и ответственности;

- идеи теоретиков контроллинга не подтверждаются практикой.

Современные условия функционирования любого предприятия диктуют его менеджменту новые требования к его управлению. В настоящее время все большее количество руководителей стали уделять внимание разработке детальных планов развития предприятия. Кроме того, руководству необходимо самому иметь представление о том, что это за процесс. Поэтому в последнее время возрастает потребность в дальнейшем развитии теории и практики контроллинга.

Список литературы:

1. Кравец Т.Д. Подходы к трактовке категории «контроллинг» // Корпоративный менеджмент, 2012. №3. С. 147-150.
2. Менеджмент организации: учеб. пособие / Под общей ред. В.Е. Ланкина. Таганрог: ТРТУ, 2006. 304 с.
3. Молчанова В.А. Контроллинг как целостная концепция управления предприятием // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2003. № 7. С. 253-256.
4. Рудычев А.А., Бугаенко Л.В. Теоретические аспекты контроллинга // 4th International Conference «Application of new technologies in management (LEMIMA 2014)». Belgrade, Serbia, 24-26 April 2014. Vol. 2. P. 858-865.
5. Синявец Т.Д. Теоретико-методологические основы контроллинга системы управления персоналом: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05. Екатеринбург. 2012. 368 с.
6. Смирнов Э.А. Основы теории организации: учеб. пособие для вузов. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. 76 с.
7. Хаузер М. Корпоративное управление результативностью // Экономика предприятия. 2006. №34. С. 25.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ РЕАЛИЗАЦИИ В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ ПРОГРАММЫ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Селивёрстов Ю.И., д-р экон. наук, доц.
Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова

Малое предпринимательство сегодня – неотъемлемый элемент современной рыночной системы хозяйствования, без которого экономика и общество в целом не могут эффективно развиваться. Малый бизнес осваивает новые сегменты рынка, решает проблемы самореализации граждан и занятости населения в сочетании с гарантированными налоговыми поступлениями в бюджеты всех уровней. Социально – экономическая значимость малого предпринимательства уже не нуждается в дополнительных доказательствах. Об этом свидетельствует вклад малого бизнеса в достижение современного состояния экономики России в целом и Белгородской области в частности. Этому предшествовала большая и продолжительная работа по формированию у людей мотивации и уважения к предпринимательству. На государственном и региональном уровнях стимулировалось увеличение числа малых предприятий, координировались изменение их структуры и территориальное размещение с учетом социально-экономической ситуации [1].

В настоящее время в Белгородской области действует 69 тысяч субъектов малого и среднего предпринимательства (СМСП), численность занятых в данном секторе составляет, с учетом индивидуальных предпринимателей, более 180 тысяч человек, то есть в данной сфере занят почти каждый третий трудоспособный житель области. Этот сектор обеспечивает более 24% оборота всех предприятий области. Однако эти показатели существенно уступают показателям экономически развитых стран.

В настоящей статье представлен анализ мер, направленных на развитие малого и среднего бизнеса и реализованных в Белгородской области за последние годы. При этом можно выделить несколько основных направлений.

1. Организационно-правовое обеспечение.

В 2005–2013 годах разработано необходимое областное законодательство, направленное на стимулирование предпринимательской деятельности, финансовую поддержку субъектов

малого и среднего предпринимательства, ликвидацию административных барьеров, внедрены базовые инструменты поддержки малого и среднего бизнеса в рамках реализуемых целевых программ. Важным моментом явилось принятие ряда законов Белгородской области, сокращающих налоговую нагрузку по платежам в областной бюджет (в частности, по налогам на прибыль и на имущество) отдельным категориям налогоплательщиков [2,3].

В муниципальных районах и городских округах действуют многофункциональные центры по оказанию государственных и муниципальных услуг в режиме «одно окно», благодаря чему более 4 тысяч предпринимателей начали свой бизнес в уведомительном порядке.

Заканчивается формирование института уполномоченного по защите прав предпринимателей области, в марте 2014 года принят региональный закон, регулирующий принципы его деятельности [4]. При органах власти действуют межведомственные координационные советы по защите интересов предпринимательства. На уровне области внедрен механизм оценки регулирующего воздействия нормативных правовых актов, затрагивающих предпринимательскую деятельность. Важным элементом обратной связи между органами власти и бизнес-сообществом является возможность общественной оценки эффективности деятельности органов государственной власти и местного самоуправления, реализуемая через информационные системы.

2. Финансовая поддержка.

Несмотря на кризисные проявления в отечественной экономике, все последние годы обеспечивается ежегодное предоставление субсидий областного бюджета на реализацию программных мероприятий по поддержке СМСП, в том числе на условиях софинансирования из федерального бюджета. С 2005 года область активно взаимодействует с Минэкономразвития России по совместной реализации программ поддержки предпринимательства. В период 2005-2013 г.г. по итогам ежегодных конкурсов из федерального бюджета на эти цели получено 1,5 млрд. рублей.

С 2014 года в регионе реализуется государственная программа Белгородской области «Развитие экономического потенциала и формирование благоприятного предпринимательского климата в Белгородской области на 2014-2020 годы», в которой отдельным разделом выделена подпрограмма по поддержке предпринимательства [5]. В рамках данной подпрограммы объем финансирования по всем

источникам финансирования предусмотрен в 2014 году в объеме 9,5 млрд. рублей (в т.ч. 2,7 млрд. рублей – это средства федерального бюджета и 1,5 млрд. рублей – областного бюджета), что составляет более 60% финансовых ресурсов, запланированных всей госпрограммой на этот год (15,8 млрд. рублей).

Принятые меры по мобилизации финансовых ресурсов для оказания финансово-кредитной поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства позволили обеспечить в 2011-2013 годах привлечение федеральных средств и внебюджетных источников в большем объеме, чем предполагалось (при плане 5258,5 млн. рублей фактический объем финансирования составил 5639,7 млн. рублей, причем из внебюджетных источников было привлечено более 4 млрд. рублей). Государственные гарантии области для предприятий малого и среднего предпринимательства составили 831 млн. рублей.

В результате освоения указанных ресурсов были реализованы многие экономически и социально значимые мероприятия. Так, с целью содействия занятости населения было выдано грантов размером до 300 тыс. рублей на общую сумму 165,7 млн. рублей, оказаны информационно-образовательные услуги на сумму 6,0 млн. рублей, субсидии по кредитным и лизинговым договорам составили 95,4 млн. рублей.

3. Развитие инфраструктуры.

Получила развитие система государственно-частного партнерства, позволившая создать в области современные объекты инфраструктуры поддержки предпринимательства. В их числе областной промышленный парк «Северный» общей площадью более 60 тыс. кв. метров, на территории которого построены производственные помещения и бизнес-инкубатор энергосберегающих технологий (суммарный объем бюджетного финансирования – 377,5 млн. рублей). По состоянию на июль 2014 года в нем было размещено 19 малых производственных предприятий, из них: 12 малых производственных предприятий и 7 малых предприятий, работающих в сфере энергосбережения. Объем произведенной продукции резидентами парка за три года составил более 2,5 млрд. рублей, при этом создано около 500 новых рабочих мест. С учетом запуска трех новых предприятий до конца 2014 года в промышленном парке планируется создать дополнительно еще 500 рабочих мест.

Важными элементами создаваемой в области инновационной инфраструктуры стали центры молодежного инновационного творчества (объем бюджетного финансирования составил 12,8 млн.

рублей), региональный центр инжиниринга и центр кластерного развития (23,0 млн. рублей), центр инноваций в социальной сфере (23,6 млн. рублей).

4. Создание новых и развитие действующих институтов поддержки СМСП.

Чрезвычайно важным институциональным решением стало создание двух новых финансовых институтов, обеспечивающих инвестиционную поддержку малого и среднего бизнеса. Это – Гарантийный фонд (фонд поручительств) и Фонд содействия развитию инвестиций в субъекты малого и среднего предпринимательства. С целью упрощения доступа СМСП к финансовым ресурсам на развитие системы гарантирования необеспеченных банковских кредитов было направлено 127,0 млн. рублей, на выдачу займов до 1 млн. рублей – 96,9 млн. рублей, на поддержку лизинговой деятельности – 315,4 млн. рублей.

Одновременно реализуются меры стимулирования инновационной, изобретательской и научно-технической деятельности. Так на поддержку малых инновационных компаний было направлено около 170 млн. рублей, в том числе:

- выдача грантов размером до 500 тыс. рублей - 26,9 млн. рублей;
- компенсация затрат в размере до 5 млн. рублей в расчете на одну компанию – 139,1 млн. рублей;
- развитие бизнес-инкубаторов – 2,9 млн. рублей.

В итоге количество малых инновационных компаний, созданных с участием вузов, увеличилось за три последних года в 3,7 раза (с 32 в 2010 году до 119 в 2013 году). Число малых предприятий, включая микропредприятия, по виду деятельности «научные исследования и разработки» выросло в 2,3 раза по сравнению с 2010 годом (рис. 1).

Субъектам предпринимательства оказывается существенная имущественная поддержка. Право преимущественного выкупа арендуемых помещений муниципальной собственности общей площадью 40,4 тыс. кв. метров с рассрочкой платежей до четырех лет получили за 2010-2013 годы 700 предпринимателей. Около 1200 субъектов малого бизнеса арендуют помещения областной и муниципальной собственности общей площадью около 82 тыс. кв. метров.

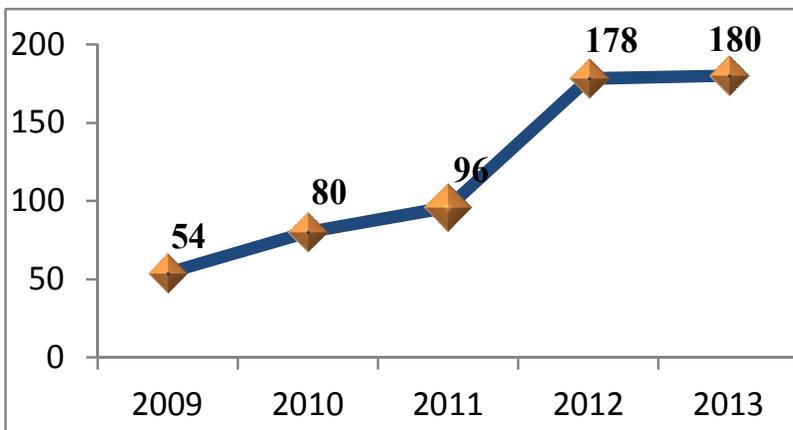


Рисунок 1 – Число малых предприятий, включая микропредприятия, по виду деятельности «научные исследования и разработки» (единиц)¹

Однако наряду с положительными моментами в последнее время явно прослеживаются и некоторые негативные тенденции. Так, несмотря на принимаемые меры по сокращению административного давления на бизнес и довольно значительные объемы государственной поддержки предпринимательства из областного и федерального бюджетов, имеют место сокращение предпринимательской активности, закрытие предприятий, рост рисков потери бизнеса.

Ряд шагов, предпринятых федеральными законодателями и Правительством РФ в течение последних лет в области налоговой политики, развития пенсионной реформы, изменения правил розничной торговли, в сочетании с проблемами регионального уровня привели к оттоку предпринимателей. Доля данного сектора в валовом региональном продукте «застыла» на уровне 16%. Удельный вес инновационно-активных компаний, хотя и имеет тенденцию роста за последние 3 года, по-прежнему остается незначительным [6].

Проведенное в марте текущего года анкетирование 500 субъектов малого бизнеса области, показало, что только 19% респондентов оценивают состояние своего бизнеса как «устойчивое», 57% участников обследования оценили бизнес как «относительно устойчивый», 17% – признали бизнес «неустойчивым», из них 13% намерены его закрыть.

¹ По данным Белгородстата

Следствием неудовлетворительной бизнес-среды является ключевая проблема – высокий теневой сектор малого бизнеса (по оценкам Всемирного банка – 51% экономики России находится в «тени»).

До сих пор многие услуги оказываются населению на дому. Специалисты работают без соответствующей регистрации, без патентов.

В 2014 году основной ресурс поддержки (организационный, финансовый, интеллектуальный, информационный) планируется направить, прежде всего, в сектор производственно-инновационного предпринимательства (табл. 1). Почти 70% средств будет заявлено на поддержку модернизационных процессов. Через создаваемые объекты инфраструктуры поддержки предпринимательства (Центры инжиниринга, кластерного развития, технопарк) планируется стимулировать развитие территориальных кластеров. Не останется без внимания и стартовый бизнес, который несет важную социальную миссию на своих территориях. Он, как и прежде, будет поддерживаться в форме грантов, займов, субсидий, а также поручительств по кредитам.

Таблица 1 – Планируемые объемы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства Белгородской области за счет областного и федерального бюджетов в 2014 году

№ п/п	Наименование мероприятий	Объем государственной поддержки, всего	в том числе:	
			областной бюджет (30%)	федеральный бюджет (70%)
	Всего по области в том числе:	581,3	232,9	348,4
1	Предоставление грантов в размере до 300 тыс. руб.	47,4	14,2	33,2
2	Субсидии на организацию групп дневного времяпрепровождения детей дошкольного возраста размером до 1 млн рублей	10,0	3,0	7,0
3	Предоставление информационно-образовательных услуг СМП	1,9	0,6	1,3

4	Развитие гарантийных механизмов (предоставление СМСП поручительств по банковским кредитам)	42,9	12,9	30,0
5	Субсидирование части процентной ставки по банковским кредитам в рамках проекта микрофинансирования малого бизнеса	3,7	1,1	2,6
6	Программа содействия развитию лизинговой деятельности СМСП	203,0	60,9	142,1
7	Субсидирование затрат субъектов малых и средних предприятий по кредитам, привлеченным для строительства и (или) выкупа производственных зданий, сооружений в целях последующей модернизации производства	11,4	3,4	8,0
8	Субсидирование затрат предприятий – резидентов промпарка на выкуп объектов недвижимости	35,2	10,6	24,6
9	Создание Центров кластерного развития и регионального центра инжиниринга	20,6	6,2	14,4
10	Обеспечение деятельности центров молодежного инновационного творчества	3,7	1,1	2,6
11	Создание технопарка в г. Белгороде	197,6	117,6	80,0
12	Развитие сельского туризма в Белгородской области	3,9	1,3	2,6

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

1. Развитие малого и среднего предпринимательства остается одним из основных направлений стратегии экономического развития Белгородской области.

2. При реализации программ поддержки СМСП эффективно сочетаются ресурсы областного и федерального бюджетов, а также возможности частно-государственного партнерства.

3. Основной приоритет отдается мерам стимулирования инновационной, изобретательской и научно-технической деятельности, созданию и развитию малых инновационных предприятий.

4. Необходимо продолжить работу, как на федеральном, так и на региональном уровне по оптимизации налоговой нагрузки на малый и средний бизнес.

Список литературы:

1. Селивёрстов Ю.И., Абрамов О.В. Стратегическое направление – малое предпринимательство / Экономика. Общество. Человек: межвузовский сборник науч. трудов. Белгород: Изд-во БГТУ, 2011. Вып. XV. С.43-72.
2. Закон Белгородской области от 27 ноября 2003 года № 104 «О налоге на имущество организаций»: [Электронный ресурс]. URL: <http://belduma.ru/pdf/L3-104.pdf>
3. Закон Белгородской области от 18 сентября 2007 года № 142 «О льготах по налогу на прибыль»: [Электронный ресурс]. URL: <http://belduma.ru/pdf/310501-313134.pdf>
4. Закон Белгородской области от 4 марта 2014 года № 260 «Об уполномоченном по защите прав предпринимателей в Белгородской области»: [Электронный ресурс]. URL: <http://belduma.ru/pdf/1116715-1116822.pdf>
5. Постановление Правительства Белгородской области от 16 декабря 2013 года № 522-пп «Об утверждении государственной программы Белгородской области «Развитие экономического потенциала и формирование благоприятного предпринимательского климата в Белгородской области на 2014 - 2020 годы»: [Электронный ресурс]. URL: <http://www.belregion.ru>.
6. Селивёрстов Ю.И. Анализ инновационной деятельности в Белгородской области и возможности ее активизации // Экономика. Общество. Человек: материалы Международной научно-практической конференции "Приоритетные направления развития современного общества: междисциплинарные исследования". Белгород: Изд-во БГТУ, 2014. Вып. XXI. Ч. 1. С. 271-280.

О РЕГУЛИРОВАНИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Селивёрстов Ю.И., д-р экон. наук, доц.
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*
Мухин А.Н., канд. экон. наук
аппарат Белгородской областной Думы

Инвестиционная деятельность является одной из важнейших предпосылок экономического роста государства и отдельных его регионов. Эффективное развитие производства, повышение его конкурентоспособности, степень износа основных фондов, уровень деловой активности бизнеса – всё это в немалой степени зависит от способов и механизмов привлечения инвестиций и от поддержки этой сферы со стороны органов государственной власти.

Реализация комплекса мероприятий, направленных на улучшение инвестиционного климата Белгородской области в последние годы, способствовала росту объёма инвестиций. Так, темп роста инвестиций в основной капитал в области в сопоставимых ценах в 2012 году к 2007 году составил 113,1 процента. На развитие экономики и социальной сферы за счёт всех источников финансирования за анализируемый период 2007 – 2012 годов направлено 619,4 млрд. рублей.

Наибольший объём инвестиций в основной капитал осваивается в промышленности, сельском хозяйстве, жилищном и дорожном строительстве, а также направляется на развитие материальной базы социальной сферы, инженерной инфраструктуры районов массовой индивидуальной застройки, комплексное благоустройство населённых пунктов области.

Белгородская область активно сотрудничает с АНО «Агентство стратегических инициатив» по продвижению новых проектов. Решением Наблюдательного совета Агентства в 2012 году наша область включена в перечень субъектов Российской Федерации, участвующих в пилотной апробации внедрения Стандарта деятельности органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в регионе. Реализация Стандарта должна создать единые и унифицированные правила ведения предпринимательской и инвестиционной деятельности, позволит вести эффективную работу по снижению административных барьеров, повысит инвестиционную привлекательность области.

Важным показателем инвестиционной активности остаётся привлечение иностранных инвестиций в регион. Например, с 2007 года по 2012 год в экономику области вложено 6,4 млрд. долларов США. Иностранные компании проявляют интерес к проектам, реализуемым в сфере добычи полезных ископаемых, металлургического производства и производства пищевых продуктов. Наибольший объём иностранных инвестиций поступал из Нидерландов, Германии, Кипра.

Наряду с созданием экономических условий, способствующих дальнейшему улучшению инвестиционного климата, Белгородская областная Дума, Правительство области особое внимание уделяют мероприятиям по совершенствованию законодательной базы и созданию организационных условий ведения предпринимательской деятельности, формированию инфраструктуры эффективной коммуникации между бизнесом и властью, защите прав инвесторов, кадровому обеспечению экономики области. Знаковым событием стало принятие областной Думой закона Белгородской области «Об инвестиционной деятельности в Белгородской области» [1].

Органами исполнительной власти Белгородской области, также разработаны соответствующие документы. Так, ещё в 2005 году Правительством Белгородской области было принято постановление № 127-пп, утверждающее порядок оценки эффективности планируемых и реализуемых инвестиционных проектов. Данный акт был разработан в целях проведения анализа коммерческих инвестиционных проектов хозяйствующих субъектов области, претендующих на получение государственной поддержки [2].

Позже, в 2010 году, в принятую Стратегию социально-экономического развития Белгородской области на период до 2025 года вошли положения о способах оценки инвестиционного потенциала Белгородской области, также в её составе был утверждён План основных мероприятий, направленных на достижение целей Инвестиционной стратегии Белгородской области – «Инвестиции в будущее» [3].

В 2012 году распоряжением Губернатора Белгородской области в целях дальнейшего улучшения инвестиционного климата региона утверждена инвестиционная декларация Белгородской области [4].

Наконец, в 2013 году принята государственная программа Белгородской области «Развитие экономического потенциала и формирование благоприятного предпринимательского климата в Белгородской области на 2014-2020 годы». Первым же разделом этой программы является подпрограмма 1 – «Улучшение инвестиционного

климата и стимулирование инновационной деятельности» [5].

Цель данной подпрограммы – формирование благоприятных условий для привлечения инвестиций в экономику Белгородской области и повышение инновационной активности бизнеса.

В рамках достижения поставленной цели предусматривается решение следующих задач:

1. Улучшение инвестиционного климата и продвижение имиджа Белгородской области как инвестиционно и инновационно привлекательного региона.

2. Поддержка совместно с государственными институтами развития фундаментальной науки и научной, научно-технической и инновационной деятельности.

Однако не следует думать, что вопросы привлечения и использования инвестиций урегулированы исключительно нормативными правовыми актами органов исполнительной власти. Белгородской областной Думой приняты ряд законов Белгородской области, содержащих положения об инвестициях. К примеру, законами Белгородской области о налогах установлены налоговые льготы по налогу на имущество организаций для отдельных предприятий, реализующих инвестиционные проекты, в том числе в сферах АПК, энергоэффективности и энергосбережения, также предоставляются льготы по налогу на прибыль для организаций, реализующих инвестиционные проекты, направленные на повышение энергоэффективности и энергосбережения. Кроме того, определён орган, уполномоченный принимать решения об изменении сроков уплаты налогов в форме инвестиционного налогового кредита (закон Белгородской области «Об органе, уполномоченном принимать решения об изменении сроков уплаты налогов в форме инвестиционного налогового кредита»).

В сфере бюджетного законодательства действуют законы Белгородской области.

– «О бюджетном устройстве и бюджетном процессе в Белгородской области» – содержит положения о бюджетных инвестициях в объекты государственной и муниципальной собственности, а также о предоставлении бюджетных инвестиций юридическим лицам, не являющимся государственными или муниципальными учреждениями и государственными или муниципальными унитарными предприятиями.

– «О государственных гарантиях Белгородской области» – устанавливает порядок отбора инвестиционных проектов, экономических и социальных программ, иных форм реализации

решений Правительства Белгородской области для включения в программу государственных гарантий Белгородской области на очередной финансовый год и плановый период.

Весной 2014 года по инициативе одного из авторов настоящей статьи был принят закон Белгородской области «Об оценке регулирующего воздействия проектов нормативных правовых актов и экспертизе нормативных правовых актов в Белгородской области». Предметом регулирования данного закона являются отношения, связанные с определением порядка оценки регулирующего воздействия проектов нормативных правовых актов Белгородской области, проектов муниципальных нормативных правовых актов, затрагивающих вопросы осуществления предпринимательской и инвестиционной деятельности. В нем также определен порядок экспертизы нормативных правовых актов Белгородской области, муниципальных нормативных правовых актов, затрагивающих вопросы осуществления предпринимательской и инвестиционной деятельности.

Несмотря на большое количество актов, регулирующих вопросы инвестирования, к 2014 году назрела необходимость принятия базового закона, предметом регулирования которого являлся бы исключительно этот вид правоотношений. Тем более, что подобные законы приняты и реализуются в 72 субъектах Российской Федерации, в том числе в Воронежской, Курской, Орловской областях.

8 апреля 2014 года Губернатором Белгородской области был внесён проект закона Белгородской области «О поддержке инвестиционной деятельности на территории Белгородской области». После определенной доработки со стороны депутатов 26 июня текущего года закон Белгородской области «Об инвестиционной деятельности в Белгородской области» был принят и 12 июля вступил в силу.

Закон направлен на обеспечение наиболее благоприятных условий для реализации социально и экономически значимых инвестиционных проектов по приоритетным направлениям развития Белгородской области.

В первую очередь, закон определяет терминологический аппарат, вводя такие понятия как «инвестиции», «инвестиционная деятельность», «промышленный парк», «инвестиционная площадка».

Во-вторых, актом предлагается закрепить базовые принципы государственной поддержки инвестиционной деятельности в Белгородской области, основанные на:

– взаимном доверии и взаимной ответственности инвесторов и органов государственной власти;

- презумпции добросовестности инвесторов;
- экономической обоснованности принимаемых решений, сбалансированности государственных и частных интересов;
- открытости и доступности информации о мерах государственной поддержки инвестиционной деятельности.

В-третьих, законом определяются формы государственной поддержки инвестиционных проектов, включающие в себя: предоставление государственных гарантий, инвестиционных налоговых кредитов, налоговых льгот, субсидий из областного бюджета, содействие в создании промышленных парков и инвестиционных площадок, установление льготных условий пользования имуществом, предоставление информационной поддержки.

По нашему мнению сформированная правовая база регулирования инвестиционной деятельности даст мощный импульс росту экономики Белгородской области и обеспечит устойчивое и сбалансированное развитие Белгородчины в целом.

Список литературы:

1. Закон Белгородской области от 1 июля 2014 года № 284 «Об инвестиционной деятельности в Белгородской области» // Белгородские известия. 2014. 12 июля.
2. Постановление Правительства Белгородской области от 10 июня 2005 года № 127-пп «Об утверждении порядка оценки эффективности планируемых и реализуемых инвестиционных проектов» // Сборник нормативных правовых актов Белгородской области. 2005. август.
3. Постановление Правительства Белгородской области от 25 января 2010 года № 27-пп «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Белгородской области на период до 2025 года» // Сборник нормативных правовых актов Белгородской области. 2010. 1 февраля.
4. Распоряжение Губернатора Белгородской области от 20 сентября 2012 года № 650-р «Об утверждении инвестиционной декларации Белгородской области»: [Электронный ресурс]. URL: <http://belgorodinvest.ru>.
5. Постановление Правительства Белгородской области от 16 декабря 2013 года № 522-пп «Об утверждении государственной программы Белгородской области «Развитие экономического потенциала и формирование благоприятного предпринимательского климата в Белгородской области на 2014 - 2020 годы»: [Электронный ресурс]. URL: <http://www.belregion.ru>.

INNOVATION AND STRATEGY IN THE FIGHT AGAINST CHILD'S LABOUR

**Smiljanić Danica, MSc,
Ognjanović Siniša, PhD,
Mutavdžić Tomislava, MSc**

*Faculty for Business Studies and Law, University Union - Nikola Tesla,
Belgrade, Serbia*

Abstract. The purpose and objective of this paper is to determine through analysis of regulations and practices what is the real situation in Serbia regarding child's labor, that is, what is considered by child's labor, how it looks in reality and how it is regulated by the law. Child's labor is a problem against which many other developed countries fight, both in the region and the world.

Introduction. These days, the controversy relating to the Labor Law is current, which entered into force on 07/29/2014. But one gets the impression that the children' labor remained in the shadow of other current issues concerning the past work, compensation, retirement benefits, maternity protection and other issues that were widely discussed in public.

Children's labor in Serbia

For employment primarily it is essential that there is an age limit that is a person who is at least 15 years of age can start to work. However, we have witnessed a child's labor is a problem not only in Serbia but also in many developed countries. Even though we are often not aware of it, begging in the streets actually belongs to the child's labor against which ILO¹ fights. Based on the survey related to the work of children in Serbia that we conducted, we came to devastating results. The survey was conducted anonymously; respondents were from 25 to 70 years of age. Questions were designed as following:

What do you think about child's labor in Serbia (under 15 years)?

- a) The earlier they start working the better - 54%
- b) Children should not work - 28%
- c) No opinion - 18%

Do you think that begging is also way of working?

- a) Yes - 51%
- b) No - 34%
- c) Do not know - 15%

¹ International Labor Organization, a specialized agency of United Nations which deals with questions of social justice and labor conditions.

Is it necessary to introduce harsher penalties for such exploitation of children?

- a) Certainly - 62%
- b) Not necessary - 18%
- c) I have no opinion - 20%

Is housework also a way of child's labor?

- a) Yes 5%
- b) No 89%
- c) Depending on the severity 6%

At what degree is the childhood in Serbia carefree?

- a) Completely 10%
- b) Not at all 85%
- c) Average 5

Results of the survey showed that one third of respondents considered child's labor acceptable and useful for their development. But there is the question what about the work that transcends both the mental and physical abilities of children, endangering their education and so on. The problem in Serbia is that on one hand, we have adults over 30 years who, due to the impossibility of finding a job live on salaries and pensions of their family members on the other hand, we have the opposite example, children who are still in the pre-school age are faced with work that is not adapted for their age. Employment with a person under 18 years of age can be established only with the written consent of a parent, guardian or adoptive parent¹. It is necessary that such work does not endanger their health, moral and education.

Strategies against child's labor

The problem of child's labor is spread throughout the world, particularly in developing countries of Africa, Asia and South America. Poverty and lack of education in particular contribute to the epidemic of this problem. The most important convention adopted on this subject is the Convention on the Rights of the Child² in 1989, which has been ratified by over 190 countries. Following this convention awareness slowly occurs in a number of countries that adopt and harmonize their internal laws and regulations of the Convention respecting the basic principles set in the aforementioned document, such as:

¹ Law about Labor, article 25

² Adopted by the UN General Assembly on 09/20/1989

The right to life, survival and development
The best interests of the child,
The right to participation and
Rights to non-discrimination.

Strategies of the states are different, for example Brazil fights against child's labor by so called "Bolsa Familia Program"¹ in the way that the state gives to families certain funds provided to give children a basic hygiene, food, the opportunity to be educated.

In Serbia, there is the Center for Children's Rights, a non-political, non-profit non-governmental organization, which fights for the inclusion of children in society, advocacy for children's rights, organize seminars and projects, and generally spreading the idea of the necessity of protecting children. The Centre implements its activities with the help of ministries and organizations such as UNICEF², Defence for Children International³ and others.

Conclusion. Child's labor is a sensitive topic that fights against the more advanced country, so Serbia is not an exception. It is obvious that Serbia does not have the necessary apparatus and tools as well as not paying enough attention to this problem. A child's place is in school and not on the street, because a child that starts working with 10 or even fewer years on the street can hardly dedicate to his education and grow up safely. It is necessary to adopt a number of conventions, laws and regulations and to comply with European legislation. Then the Center for Children's Rights has to do more analysis and studies on this subject in order to get the accurate picture of what is the number of children working either on the street or under some other unsuitable conditions and as efficiently as possible with the support of the state to suppress this negative phenomenon.

References:

1. http://paragraf.rs/propisi/zakon_o_radu.html, used on September 10, 2014.
2. <http://www.bgcentar.org.rs/>
3. The Statement of an Independent union of teachers in Vojvodina, text, Child's place is in school, used on September 15, 2014.
4. http://www.cpd.org.rs/home/o_nama.h

¹ The social program of Brazil in the fight against child's labor

² UN Children's Fund

³ Non-governmental organizations dealing with children's rights

ПРИНЦИП ГАРМОНИЗАЦИИ В ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ

Сомина И.В., канд. экон. наук, доц.

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

В современных условиях сформировалось понимание того, что инновационные процессы успешнее всего протекают в условиях самоорганизующейся экосистемы, все ресурсы которой направлены на создание и рост инновационно-технологических компаний, а отношения между участниками отлажены и гармонизированы. Рассмотрим теоретико-методологические и практические аспекты реализации принципа гармонизации инновационных процессов на региональном уровне.

Согласно Большому энциклопедическому словарю, гармония (греч. harmonia – связь, стройность, соразмерность) – «соразмерность частей, слияние различных компонентов объекта в единое органическое целое» [1]. Универсальный характер рассматриваемого понятия подтверждается его широким применением в самых разнообразных сферах научной, производственной, экономической, социальной, общественно-политической деятельности и искусстве.

Гармоничный менеджмент как одно из направлений в рамках теории управления сформировался сравнительно недавно. Его основоположниками считаются Ф. Бастиа и Ч. Кэри. В современной российской науке внимание к данному направлению привлечено, главным образом, благодаря трудам О.Б. Балакшина, А.И. Ивануса, Г.Э. Клейнера, И.В. Прангишвили. В частности, в работе А.И. Ивануса [2] «Код да Винчи в бизнесе, или Гармоничный менеджмент по Фибоначчи» суть концепции гармоничного менеджмента сформулирована следующим образом: устойчивое эволюционное развитие сложной социально-экономической системы возможно лишь при наличии в ее структуре «золотого сечения».

Чаще всего правило «золотого сечения» трактуют как разбиение целого на две неравные части в следующей пропорции:

$$1=0,62+0,38 \quad (1)$$

Указанная пропорция основывается на коэффициентах последовательности Фибоначчи (...0,618, 0,382, 0,236, 0,146, ...) и используется в современной экономике в качестве основы гармонизации ценовых параметров рынка (в т.ч. Международного

валютного рынка *Forex*), институциональной структуры валового располагаемого дохода, показателей деловой и инновационной активности компаний и т.д. [2,3,6,7].

С целью поиска гармоничных пропорций рассмотрим один из ключевых параметров российской инновационной системы – структуру затрат на технологические инновации. Исследование произведем в региональном разрезе (на примере регионов Центрального федерального округа) за период 2010-2012 гг. Информационной базой настоящего исследования будут выступать материалы Федеральной службы государственной статистики (Росстат) [4].

Результаты расчетов структуры затрат на технологические инновации по видам инновационной деятельности, выполненные нами на основе данных Росстата, представлены графически на рис. 1.

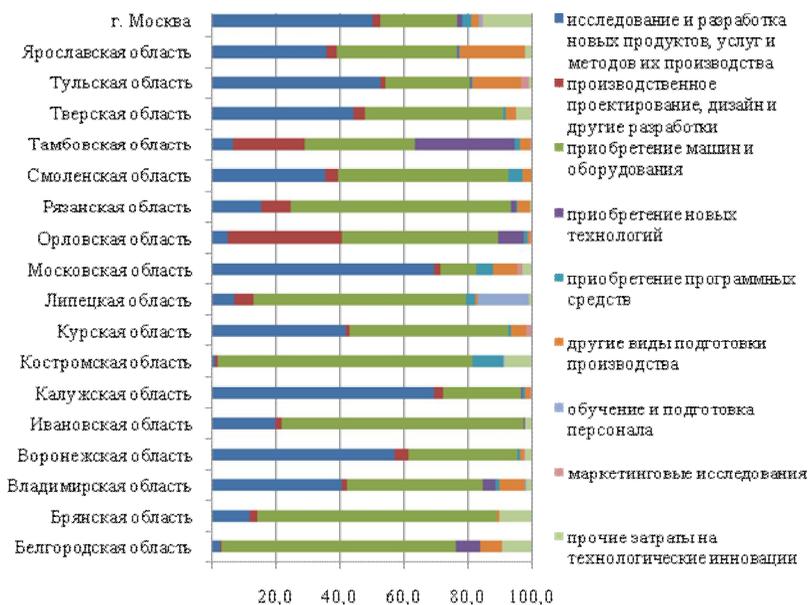


Рисунок 1 – Структура затрат на технологические инновации регионов ЦФО по видам инновационной деятельности в 2012 г., %

Как следует из графика, в структуре затрат регионов ЦФО доминируют два вида инновационной деятельности – исследование и разработка новых продуктов, услуг и методов их производства

(преобладает в таких субъектах, как Воронежская, Калужская, Московская обл., г. Москва и т.д.) и приобретение машин и оборудования (формирует основную часть затрат на технологические инновации в Белгородской, Брянской, Ивановской и др. областях). Таким образом, территориальные образования ЦФО в рассматриваемом периоде проявляли различную степень инновационной активности по отношению к основным стадиям инновационного процесса.

Для оценки гармоничности видовой структуры затрат на технологические инновации регионов ЦФО произведем укрупненную группировку основных видов инновационной деятельности, рассчитаем средние показатели за период 2010-2012 гг. и отразим это рис. 2.

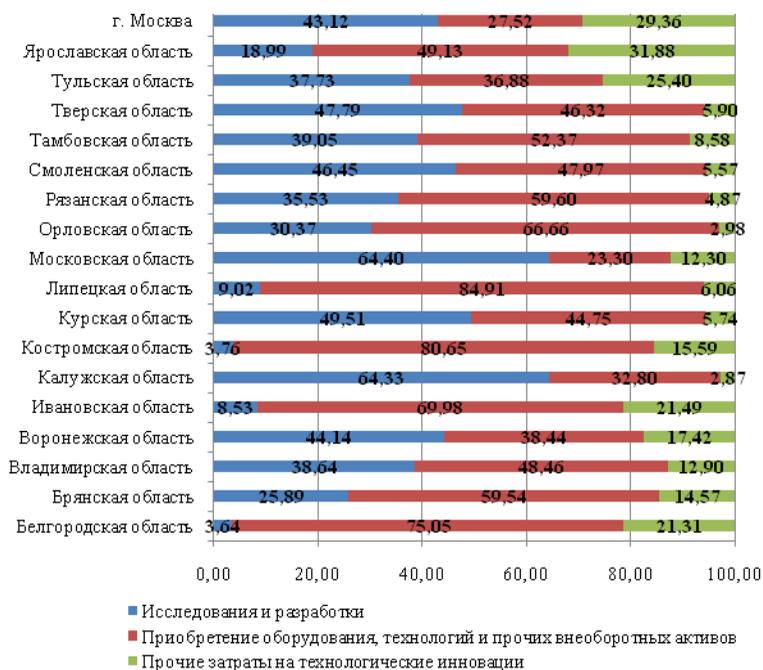


Рисунок 2 – Укрупненная структура затрат на технологические инновации регионов ЦФО по видам инновационной деятельности в 2010-2012 г., %

Сопоставим полученные результаты со значениями пропорций Фибоначчи и рассчитаем отклонения от гармоничной структуры (табл.1).

Таблица 1 – Оценка гармоничности структуры затрат на технологические инновации регионов ЦФО по видам инновационной деятельности

Наименование региона	Исследования и разработки			Приобретение оборудования, технологий и прочих внеоборотных активов			Прочие затраты на технологические инновации	
	Среднее значение	Пропорции Фибоначчи	Отклонение	Среднее значение	Пропорции Фибоначчи	Отклонение	Среднее значение	Пропорции Фибоначчи
Белгородская область	0,036	0,618	0,582	0,750	0,236	-0,514	0,213	0
Брянская область	0,259	0,618	0,359	0,595	0,236	-0,359	0,146	0
Владимирская область	0,386	0,618	0,232	0,485	0,236	-0,249	0,129	0
Воронежская область	0,441	0,618	0,177	0,384	0,236	-0,148	0,174	0
Ивановская область	0,085	0,618	0,533	0,700	0,236	-0,464	0,215	0
Калужская область	0,643	0,618	-0,025	0,328	0,236	-0,092	0,029	0
Костромская область	0,038	0,618	0,580	0,807	0,236	-0,570	0,156	0
Курская область	0,495	0,618	0,123	0,447	0,236	-0,211	0,057	0
Липецкая область	0,090	0,618	0,528	0,849	0,236	-0,613	0,061	0
Московская область	0,644	0,618	-0,026	0,233	0,236	0,003	0,123	0
Орловская область	0,304	0,618	0,314	0,667	0,236	-0,431	0,030	0
Рязанская область	0,355	0,618	0,263	0,596	0,236	-0,360	0,049	0
Смоленская область	0,465	0,618	0,153	0,480	0,236	-0,244	0,056	0
Тамбовская область	0,390	0,618	0,228	0,524	0,236	-0,288	0,086	0
Тверская область	0,478	0,618	0,140	0,463	0,236	-0,227	0,059	0
Тульская область	0,377	0,618	0,241	0,369	0,236	-0,133	0,254	0
Ярославская область	0,190	0,618	0,428	0,491	0,236	-0,255	0,319	0
г. Москва	0,431	0,618	0,187	0,275	0,236	-0,039	0,294	0

Выбор базовых гармоничных параметров (пропорций по Фибоначчи) по составляющим затрат обусловлен приоритетными направлениями инновационной деятельности, определенными Стратегией инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года.

В результате произведенных расчетов, учитывая стремление к минимизации итогового отклонения, можно выделить регионы, обладающие максимально близкой к гармоничной структуре затрат на технологические инновации. К ним относятся Московская, Калужская, Воронежская области и г. Москва. Следует отметить, что ведущие позиции вышеперечисленных субъектов РФ в сфере инновационной деятельности подтверждаются результатами рейтинговой оценки, проведенной Институтом статистических исследований и экономики знаний Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» [5].

Таким образом, в настоящем исследовании доказано наличие взаимосвязи между явлением гармонизации структуры затрат на технологические инновации и уровнем инновационного развития региона.

Список литературы:

1. Большой энциклопедический словарь. URL: <http://www.vedu.ru/bigencdic/13468/>
2. Иванус А.И. Код да Винчи в бизнесе, или Гармоничный менеджмент по Фибоначчи. М.: ЛЕНАНД, 2012. 104 с.
3. Лаптев Н.В. Методология гармонизации управления нефтеперерабатывающим предприятием на основе планирования. СПб.: Химиздат, 2010. 156 с.
4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru>
5. Рейтинг инновационного развития субъектов Российской Федерации. Выпуск 2 / под ред Л.М. Гохберга. М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». 2014. 88 с.
6. Сомина И.В. Использование метода динамического норматива при оценке инновационных процессов в экономике // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2014. №1. С. 116-120.
7. Чижова Е.Н., Костря А.В. Рационализаторско-инновационная деятельность предприятия и ее оценка. Белгород:Изд-во БГТУ. 2010. 180 с.

ИНСТРУМЕНТЫ МАРКЕТИНГОВОГО АНАЛИЗА В УПРАВЛЕНИИ ВЗАИМООТНОШЕНИЯМИ С КЛИЕНТАМИ

Старикова М.С., канд. экон. наук, доц.
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Увеличение коммуникационных издержек, обострение конкуренции, рост ожиданий потребителей и возникновение эффекта их дефицита обуславливают развитие концепции маркетинга взаимоотношений компаний и потребителей, которая заменяет классический маркетинг. В последнее время маркетинговые стратегии ориентируются на удержание существующих потребителей, их верности предприятию и формирование лояльности, тогда как раньше стратегии больше полагались на привлечение новых потребителей. Причиной перемен служит осознание того, что такие долгосрочные отношения с клиентами очень выгодны экономически, так как они гарантируют повторяющиеся закупки, на них приходится меньше затрат маркетинга на одного клиента, и они могут способствовать увеличению числа покупателей, благодаря рекомендациям лояльных клиентов. Но у многих российских компаний нет опыта установления партнерских взаимоотношений со своими клиентами. Основными трудностями для них являются недостаток научно-методических знаний по формированию систем управления предприятием, ориентированных на повышение лояльности потребителей и их удержание, а также отсутствие системного подхода к повышению лояльности клиентов.

В условиях крайне непредсказуемой и изменчивой конъюнктуры большое значение приобретает все, что дает бизнесу устойчивость и стабильность. В свою очередь, устойчивость функционирования коммерческой организации зависит от стабильности сбыта, которая определяется стабильностью взаимоотношений с клиентами, их лояльностью по отношению к компании поставщику. Насыщенный рынок ставит перед предпринимателями следующие проблемы: 1) доходность объема услуг, приходящихся на одного клиента, снижается; 2) так называемая миграция клиентов («переход» от одного производителя к другому) растет; 3) стоимость привлечения новых клиентов также растет; 4) в результате сильной конкуренции поставщиков товаров и услуг требования, предъявляемые потребителем к продукции, растут.

Решить эти и другие проблемы и призваны программы лояльности клиентов. На сегодняшний день существуют два подхода к пониманию лояльности. В первом подходе лояльность рассматривается как такое поведение потребителя, при котором он неоднократно взаимодействует с компанией, совершает повторные покупки. Как выразился М.Н. Дымшиц, выражением лояльности покупателя является «выбор того же бренда при повторной покупке в товарной группе и предпочтение того же места обслуживания (магазина, салона, торгового центра, кинотеатра и т.д.) при повторном походе за покупками» [1]. Но данный подход не показывает причин, по которым потребитель выбирает тот или иной товар, а только фиксирует результаты выбора потребителя, например, повторные покупки. Ученые предложили и другой подход для того, чтобы устранить приведенный выше недостаток. В этом подходе лояльность представляется как предпочтение потребителя, которое сформировалось в результате обобщения эмоций, чувств, мнений относительно услуги (или ее поставщика). Такая лояльность считается более значимой, так как не показывает прошлые выборы товаров потребителя, а скорее предугадывает его новые выборы [2]. Этот подход отдает предпочтение определяющим формам лояльности, то есть субъективным мнениям, но не доказывает их влияние на покупку и является трудно измеримым. В связи с этим более предпочтительным представляется трактовать лояльность как сочетание «поведенческих» и «воспринимаемых» характеристик [3].

В рамках исследования лояльности потребителей на рынке услуг по размещению радиорекламы были апробированы инструменты маркетингового анализа. Так, для анализа клиентов ЗАО «Русский проект» построена карта удовлетворенности, предполагающая не только нахождение средней величины удовлетворенности клиентов, но и учет среднеквадратических отклонений (СКО) разброса полученных оценок (рис. 1). Средняя оценка удовлетворенности по всем клиентам сектора B2B составила 7,3 балла или 73%. Среди наиболее популярных причин недостаточной удовлетворенности: высокие тарифы, низкий творческий уровень рекламы, отсутствие программ лояльности.

Еще одним инструментом анализа является построение сетки лояльности клиентов на основе показателя уровня рекомендаций и удовлетворенности.

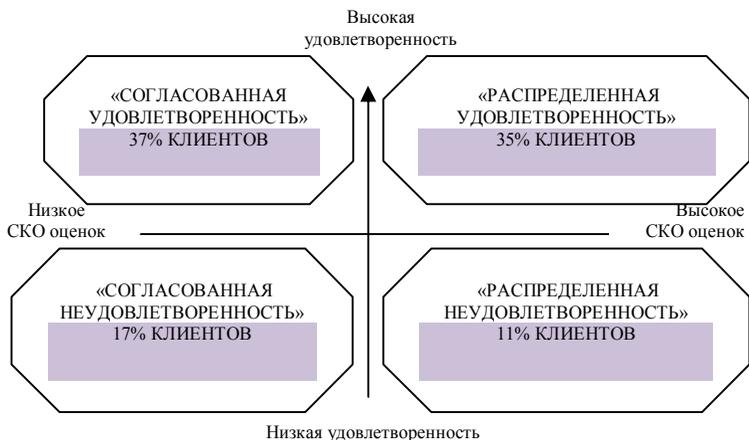


Рисунок 1 – Матрица удовлетворенности клиентов ЗАО «Русский проект»

Уровень рекомендаций определяется на основе выделения доли тех новых клиентов, которые пришли, благодаря рекомендациям отдельного сегмента существующих покупателей рекламного времени (рис. 2).

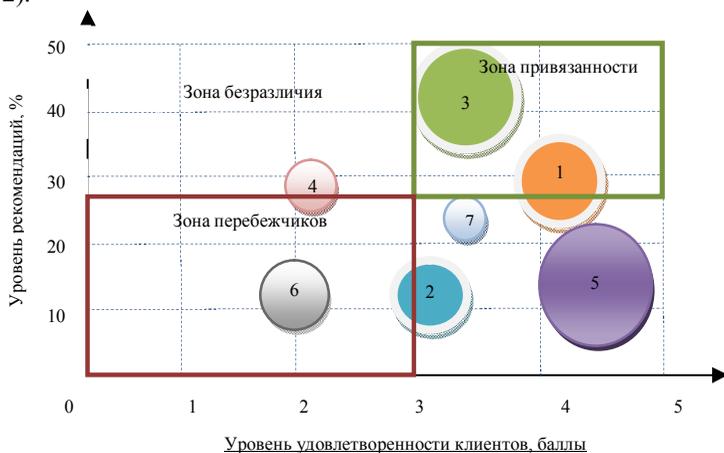


Рисунок 2 – Сетка лояльности клиентов ЗАО «Русский проект»

Примечание: 1 - Легковые автомобили и транспортные средства. 2 - Медицина и фармацевтика. 3 - Торговые организации. 4 - Финансовые и страховые структуры. 5 - Досуг, развлечения, туризм и отдых. 6 – Недвижимость. 7 - Услуги сотовой связи.

Согласно данному методу анализа, в зоне привязанности находятся сегмент автомобильной индустрии и торговые организации, которые, между тем, не являются самыми крупными покупателями рекламного времени. В свою очередь, лидер по продажам и удовлетворенности – индустрия досуга, развлечений, туризма и отдыха находится в зоне безразличия, то есть по каким-то причинам не делится информацией об удовлетворенности с другими бизнес-структурами. Благоприятным фактом является то, что в зоне перебежчиков находится незначительный круг клиентов, составляющий до 20% продаж. Основным представителем здесь являются агентства недвижимости и строительные организации.

Оценка стратегических возможностей компании проведена с использованием матрицы SPACE. Ее построение предполагает выделение четырех групп показателей, в каждой из которых выделены определяющие групповой признак критерии, оцениваемые экспертным путем по 6-балльной системе (табл. 1).

Таблица 1 – Оценка комплексных параметров SPACE-матрицы

Группы показателей оценки	Оценки экспертов						Средний балл
Факторы стабильности обстановки (-1 - наиболее привлекательное для фирмы значение; -6 - наименее привлекательное)							
Технологические изменения в отрасли	-3	-4	-2	-5	-2		-3,2
Темпы инфляции	-5	-4	-4	-4	-4		-4,2
Изменчивость спроса	-3	-2	-4	-5	-4		-3,6
Диапазон цен конкурирующих продуктов	-4	-2	-3	-3	-3		-3
Препятствия для доступа на рынок	-2	-1	-2	-3	-3		-2,2
Итого по группе							-3,2
Факторы промышленного потенциала (+6 - наиболее привлекательное для фирмы значение; +1 - наименее привлекательное)							
Потенциал роста и прибыли	2	4	3	2	2		2,6
Финансовая стабильность	5	4	4	4	5		4,4
Уровень технологии	4	3	4	4	3		3,6
Степень использования ресурсов	4	5	3	4	3		3,8
Производительность	4	5	4	4	3		4
Итого по группе							3,7
Факторы конкурентных преимуществ							

(-1 - наиболее привлекательное для фирмы значение; -6 - наименее привлекательное)						
Доля рынка	-1	-2	-2	-1	-2	-1,6
Качество продукта	-3	-4	-3	-3	-2	-3
Жизненный цикл продукта	-2	-3	-4	-5	-5	-3,8
Лояльность покупателей	-5	-4	-3	-4	-4	-4
Вертикальная интеграция	-3	-2	-3	-4	-3	-3
Итого по группе						-3,1
Факторы финансового потенциала						
(+6 - наиболее привлекательное для фирмы значение; +1 - наименее привлекательное)						
Прибыль на вложения	5	6	5	6	6	5,6
финансовая зависимость	4	4	5	4	4	4,2
Ликвидность	5	6	5	6	6	5,6
Необходимый имеющийся капитал	4	5	5	4	5	4,6
Итого по группе						5,0

По полученным средним значениям построена матрица (рис. 3).

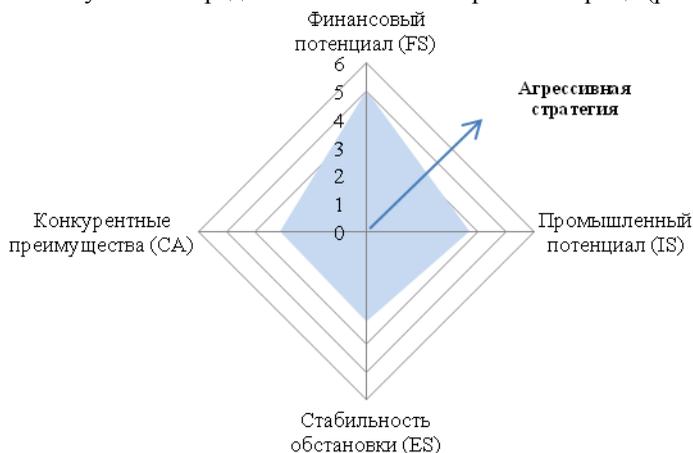


Рисунок 3 – Матрица SPACE для ЗАО «Русский проект»

По отклонению полигона на ней определяем наиболее приемлемый тип стратегии. Агрессивная стратегия, наиболее адекватная согласно данным оценки, целесообразна в привлекательной отрасли с незначительной неопределенностью обстановки. Компания получает конкурентные преимущества, которые она может сохранить и приумножить с помощью финансового потенциала.

Угрозы незначительны, необходимо сконцентрироваться на обеспечении интересов. Механизмы адаптации должны быть направлены на: расширение продаж; ценовую войну с конкурентами; освоение новых секторов рынка; продвижение брендов.

Список литературы:

1. Дымшиц М.Н. Мнение о банке сильнее слогана // Банковское обозрение. 2008. № 6. С. 68-69.
2. Кириллова К.В. Удовлетворенность потребителей и ее взаимосвязь с лояльностью клиентов // Современная экономика: проблемы и решения. 2013. №5 (41). С.88-95.
3. Старикова, М.С. Оценка удовлетворенности и лояльности клиентов промышленной корпорации // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2013. №3. С. 117-120.

УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СТАДИИ

Столярова В.А., канд. экон. наук, проф.,

Столярова З.В., канд. экон. наук, доц.

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Стремительное развитие рыночных отношений в России ставит вопрос повышения конкурентоспособности национальной экономики в качестве одной из приоритетных задач. Базовой составляющей конкурентоспособности в масштабе государства является конкурентоспособность единицы продукции, выпускаемой предприятием. Конкурентоспособность продукции является в своем роде мериллом, определяющим эффективность производства и место производителя на потребительском поле. Долгие годы в нашей стране осуществлялась так называемая борьба за качество продукции, а в результате происходило снижение ее конкурентоспособности, так как попытка развития одной части целого без построения системы не может привести к положительному результату. В рыночной системе конкурентоспособность продукции является основополагающим условием развития, в которое органично вплетаются его составляющие: качество продукции и сервиса, цена и затраты, качество управления процессами. Следовательно, методологически неоправданно, отбрасывая систему в целом пытаться управлять хаотическим набором частей (качеством, ценой, и т.д.). Исследования проблемы конкурентоспособности продукции приводят к осознанию дуалистического характера этой категории, поскольку, с одной стороны, в силу своей природы она является катализатором формирования нового образа жизни и двигателем цивилизации, с другой стороны, она претерпевает влияние посредством все более усложняющейся иерархии человеческих потребностей.

Вопросы совершенствования конкурентоспособности продукции находят широкое освещение в научно-теоретических работах таких отечественных исследователей как В.В. Фатхутдинов, Б.А. Райзберг, Г.Ф. Макалов, А.А. Рудычев, С.В. Куприянов, В.А. Столярова. Бесспорным остается факт исключительной значимости уровня конкурентоспособности при производстве и сбыте продукции. Вместе с тем в вопросах ее повышения и зависимости ее уровня от этапов жизненного цикла продукции существует множество белых пятен.

Отдельно следует подчеркнуть сфокусированность исследований на этапе производства, что оставляет за пределами анализа предпроизводственную стадию, включающую научно-исследовательские, опытно-конструкторские, технологические и организационные работы, в ключе которых формируются базовые показатели конкурентоспособности. Научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР) связаны с прогнозированием, анализом и технико-экономическим обоснованием выпуска новой продукции, определением потребностей в ней и поиском принципиально новых технологических и конструкторских решений. Настойчивая необходимость концентрации внимания к этому этапу жизненного цикла продукции обуславливается еще и возрастающим числом техногенных катастроф, связанных с ошибками в проектировании. Непосредственная закладка качественных и ценовых показателей конкурентоспособности происходит именно на предпроизводственной стадии, что задает уровень потенциальной конкурентоспособности и создает условия и предпосылки для ее совершенствования. Кроме всего прочего предпроизводственная стадия представляет особый исследовательский интерес еще и в силу неопределенности, вероятностного характера продукции, поскольку речь идет не о готовом товаре с известным набором параметров и показателей, а о разрабатываемом и проектируемом изделии. Именно на данной стадии этому изделию необходимо задать такие характеристики, которые в конечном итоге позволили признать его конкурентоспособным и обеспечили его успешное вращение на рынке с максимальной отдачей для производителя.

Повышение конкурентоспособности продукции в рамках данного этапа жизненного цикла продукции предусматривает пересмотр традиционных систем управления, организационно-структурной базы и механизмов информационного и методологического обеспечения, что не находит достаточного освещения в научной литературе и слабо выражено в практическом применении. Таким образом, малая степень изученности и исключительная значимость этой проблемы делают ее актуальной в современных условиях развития экономики и общества.

Следует признать, что категория конкурентоспособности органично совмещает в себе как субъективную сторону, непосредственно связанную с кругом человеческих потребностей, так и объективную, абсолютную, которая, по нашему убеждению, должна отвечать необходимому уровню экологической, биологической

безопасности, а также находиться в рамках социальных и этических норм общества.

Необходимо признать прямую зависимость формирования конкурентоспособности от прохождения продукцией того или иного этапа ее жизненного цикла. Такой выбор обусловлен исключительной степенью значимости стадии НИОКР для формирования конкурентоспособности, в то время как сама она носит вероятностный характер, поскольку речь идет не о готовом, а о потенциальном продукте. Конкурентоспособность проектируемой продукции, непосредственно закладываемая на стадии научных исследований, корректируется и совершенствуется на этапе опытно-конструкторских работ, находясь в непосредственной зависимости от объема, правильности выполнения конструкторской документации и рациональной организации управления на этих этапах, что доказывается в ходе подробного анализа состава этих работ.

Необходимо признать тесную взаимосвязь категорий качества и конкурентоспособности. Однако это не означает тождественности этих понятий, поскольку качество в данном случае проходит как составляющий неотъемлемый компонент конкурентоспособности. Вместе с тем специфика рассматриваемой стадии жизненного цикла продукции ставит вопросы качества во главу угла, следовательно, построение системы управления конкурентоспособностью не может не опираться на базовые выкладки уже существующих традиционных систем управления качеством продукции.

Важнейшей исходной составляющей высокой конкурентоспособности и эффективности НИОКР является проектирование и создание системы управления качеством, поскольку на данном этапе жизненного цикла продукции отправным моментом, обеспечивающим конечную конкурентоспособность продукции, будет качество разработки. Несмотря на имеющиеся рекомендации по управлению качеством в процессе НИОКР, можно констатировать, что на практике эта работа представлена в виде набора разрозненных мероприятий. С этих позиций исследование основных свойств и особенностей НИОКР как системы имеет важное практическое значение, так как игнорирование последних бывает связано с ошибками в решении многих проблем по совершенствованию управления конкурентоспособностью НИОКР.

Анализ формирования системы управления конкурентоспособностью в реальных условиях на современных предприятиях выявил общий недостаток, который заключается в

отсутствии комплексного подхода к управлению конкурентоспособностью, т.к. охватывает преимущественным образом лишь вопросы совершенствования качества продукции. Существенно затрудняет ведение деятельности по повышению уровня конкурентоспособности несовершенство организационной базы управления, разобщенность служб и отделов, дублирование функций, а также неприспособленность самой структуры к меняющимся целям, задачам, тематике. Предлагается создание специализированного органа, осуществляющего планомерную комплексную работу по повышению конкурентоспособности разрабатываемой продукции в условиях научно-технической организации.

Нельзя не признать исключительную важность слаженного формирования информационных потоков и их регулирования в ходе построения системы управления конкурентоспособностью продукции на предпроизводственной стадии. Грамотная организация информационного обеспечения в значительной мере способствует осуществлению принципа преемственности и взаимоувязки различных стадий жизненного цикла продукции. Вместе с тем, отлаженный механизм бесперебойного прохождения информации от подразделения к подразделению и от одного этапа к другому, с одной стороны, будет положительным образом сказываться на качестве разработок, документации, опытных образцов. С другой стороны, препятствовать нецелесообразному увеличению затрат на проектирование и разработку, что, в конечном итоге, выигрышным образом отразится на конкурентоспособности продукции на выходе.

Методика оценки конкурентоспособности НИОКР может быть избрана, исходя из отраслевых, технических и технологических особенностей продукции и должна сочетать в себе как количественные, так и качественные инструменты измерения. Успешное применение и органичное сочетание различных методик прогнозирования конкурентоспособности разрабатываемых изделий возможно в условиях грамотного распределения функций по управлению конкурентоспособностью потенциальной продукции в рамках специализированных служб и отделов, наделенных соответствующими полномочиями и выполняющих целый комплекс мероприятий, направленных на планомерное и непрерывное совершенствование уровня продукции и эффективности ее производства.

Эффективность управления научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими работами является необходимым условием

повышения конкурентоспособности разработок и далее производства и сбыта готовой продукции.

В ходе исследования был проанализирован ряд методологических приемов по оценке конкурентоспособности продукции и возможность их применения на предпроизводственной стадии. Более того, следует разработать комплекс показателей конкурентоспособности продукции, свойственный для данной стадии в целях определения суммарной балльной оценки конкурентоспособности и предложить матричную методику оценки конкурентоспособности на базе рейтинга показателей разрабатываемой продукции.

Список литературы:

1. Бухонова С.М. Организация и планирование инвестиционного рынка региона. СПб.: Химия, 2008.
2. Куприянов С.В., Столярова В.А. Столярова З.В. Формирование системы управления конкурентоспособностью продукции на стадии научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Белгород: Изд-во БГТУ, 2008.
3. Особенности развития социально-экономических систем в условиях глобализации: коллективная монография / под науч. ред. С.В. Куприянова. Белгород: Изд-во БГТУ им. В.Г. Шухова, 2012.
4. Рудычев А.А. Повышение конкурентоспособности строительных материалов на внешнем рынке. СПб.: Химия, 1998.
5. Столярова В.А., Мищенко А.А., Столярова З.В. Реформирование системы управления предприятием на основе инновационного подхода. Белгород: Изд-во БГТУ, 2010.
6. Стрябкова Е.А. Кластерная политика регионов России // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2012. № 3. С.113-118.
7. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2002.

НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

**Суворова А.А., ст. преподаватель,
Коноваленко Д.В., студент**

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Экономические интересы банков, вытекающие из сущности этих институтов как коммерческих структур, состоят в обеспечении прибыльности банковских операций при соблюдении их ликвидности и надежности. Банки работают в основном не на собственных, а на привлеченных и заемных ресурсах, поэтому они не могут рисковать средствами своих клиентов, вкладывая их в крупные инвестиционные проекты, если это не обеспечено соответствующими гарантиями [1].

Финансовые инвестиции представляют собой важное направление инвестиционной деятельности предприятий различных секторов экономики. Как правило, они не решают стратегических задач и осуществляются в целях получения дополнительного дохода и защиты от инфляции.

В России, как впрочем, и во всем мире, ключевыми инвесторами, осуществляющими вложения в финансовые активы, являются профессиональные участники рынка ценных бумаг, которыми преимущественно являются коммерческие банки.

Эффективность инвестиционных операций коммерческих банков в настоящее время определяется не только грамотно построенной инвестиционной политикой в сфере финансовых инвестиций, но и во многом зависит от внедрения на финансовых рынках новых продуктов и технологических процессов, особенно принимая во внимание тот факт, что инновации на рынке ценных бумаг в последнее время развиваются особенно быстро под воздействием либерализации финансовой сферы и использованием новейших технологий. Таким образом, даже при осуществлении финансовых инвестиций согласно достаточно консервативной модели современные финансовые рынки предоставляют инвесторам возможность повысить доходность таких инвестиций при относительно невысоких рисках.

Одной из подобных инноваций, которые получили широкое распространение на международном и зарождаются на российском

рынке ценных бумаг, являются операции по предоставлению ценных бумаг в заем так называемое кредитование ценными бумагами [3].

Так, например, акционеры ВТБ одобрили предложение об увеличении уставного капитала банка путем выпуска привилегированных акций и их размещении в пользу Российской Федерации. Эти средства позволят увеличить капитал банка, а, значит, ВТБ сможет активней кредитовать стратегические отрасли экономики, предприятия малого и среднего бизнеса. После кризиса 2008 года ВЭБ и ЦБ предоставил субординированные кредиты ряду крупных банков. Группа ВТБ получила тогда 214 млрд. руб. Сейчас долг будет конвертирован государством в привилегированные акции банка путем выкупа их за счет средств Фонда национального благосостояния. Такая операция поможет банку улучшить показатели по капиталу, а, значит, в дальнейшем активней кредитовать российскую экономику [2].

По словам президента – председателя правления ВТБ **Андрея Костина**, данное решение окажет положительное влияние на деятельность ВТБ. *«Мы сможем активнее кредитовать стратегические отрасли экономики, предприятия малого и среднего бизнеса, а также в дальнейшем увеличить капитал банка путем привлечения субординированных инструментов. Уверен, что это решение окажет положительное влияние на всю экономику России»*, – заявил он [2].

Многие банки стараются покупать акции, срок погашения которых составляет больше года. Большинство банков предпочитают покупать акции надежных предприятий, которые дают стабильную прибыль. Но некоторые небольшие банки в погоне за "длинным рублем" стараются покупать акции сомнительных предприятий, которые обещают большие дивиденды, хотя данный бизнес довольно рискован.

Наиболее надежным способом инвестиций коммерческих банков является покупка драгоценных металлов. Многие банки инвестируют свои собственные и привлеченные денежные средства в покупку золота, серебра, платины и палладия. Таким примером может послужить Сбербанк России. Этот банк осуществляет покупку золота, серебра, платины и палладия. Золото, серебро, платина и палладий обладают высокой ликвидностью и при росте мировых цен на драгоценные металлы, такое вложение может принести дополнительный доход. Но далеко не все банки имеют собственные хранилища для драгоценных металлов, слитки золота или платины могут храниться в других банках.

Некоторые банки выходят на рынок драгоценных металлов и самостоятельно занимаются покупкой и продажей слитков.

Инвестиции коммерческих банков распространяются и на промышленные предприятия. Коммерческие банки часто дают кредиты под залог имущества предприятий или приобретают пакеты акций предприятия.

Некоторые банки вкладывают деньги в строительство недвижимости или проводят совместные акции, которые могут принести очень приличный доход.

Так, 5 сентября 2014 года Северо-Западный банк ОАО «Сбербанк России» и инвестиционно-строительная группа «МАВИС» г. Санкт-Петербург запустили совместную акцию. Для клиентов Северо-Западного банка компания «МАВИС» делает дополнительную скидку на **стоимость квартиры – 10%** при оформлении клиентом Сбербанка кредита на покупку недвижимости по любой из ипотечных программ банка. Эту акцию можно рассматривать, как маркетинговый ход, как со стороны строительной группы, так и со стороны банка. И банк, и фирма привлекут новых клиентов, которые принесут дополнительный доход [4].

Случаются и обратные случаи, когда крупные предприятия организуют собственные банки, для того чтобы уменьшить издержки на банковское обслуживание и увеличить собственный доход.

Казалось бы, главная функция банков – выдача кредитов, доступных самым широким слоям населения. Но значительная часть кредитов требует создания резервов по ссудам, так как существует вероятность невозврата кредитных средств, поэтому ссуды считаются самыми рисковыми банковскими активами. Кроме того, большая часть ссуд неликвидна, так как их нельзя оперативно продать в случае возникновения у банка потребности в наличных денежных средствах.

Именно поэтому **инвестиции коммерческих банков** часто заключаются в приобретении ценных бумаг. Как свидетельствуют эксперты, доля ценных бумаг может составлять 1/5-1/3 часть от общего объема инвестиционного портфеля банка [3].

Ипотека, кредиты на автомобили, образование и неотложные нужды, покупка и продажа валюты, драгметаллов, ценных бумаг – вот далеко не полный список способов, с помощью которых банки зарабатывают деньги.

Список литературы:

1. Валько Е.В. Современные тенденции инвестиционной политики коммерческих банков // «ФЭН-наука». 2014. № 4 (31).

2. Калиновский И. ВТБ конвертирует долг в инвестиции [Электронный ресурс]. Режим доступа: [www. expert. ru](http://www.expert.ru)
3. Инвестиции коммерческих банков [Электронный ресурс]. Режим доступа: [www. invest-profit.ru](http://www.invest-profit.ru)
4. Северо-Западный банк Сбербанка и инвестиционно – строительная группа «Мавис» запустила совместную программу [Электронный ресурс]. Режим доступа: [www. Balt-info. ru](http://www.Balt-info.ru)
5. Дорошенко Ю.А., Владыка М.В., Тумина Т.А. Развитие новой экономики, основанной на знаниях: инновационный аспект // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2007. №2. С. 67-70.

ECONOMIC ASPECTS OF TECHNOLOGY OF DIET NUTRITION AT THE MILITARY MEDICAL ACADEMY

Tešanović Branko, PhD

*Faculty of Business Studies and Law, University Union - Nikola Tesla,
Belgrade, Serbia*

Jović Saša,

Vukomanović Dijana

*Military Academy, University of Defense,
Belgrade, Serbia*

Abstract. Diet nutrition concept consists of measures implemented with the aim of a diseased organism re-establishing balance of nutrients (Jokic 1996). In preparing dietary meals at the Military Medical Academy (MMA) the principles of good manufacturing and hygiene practices and HACCP standard are observed.

The technology of preparing dietary meals

The technology of preparation of diet food in the MMA is prescribed by the Plan of dietary nutrition in military medical facilities. The preparation of dietary meals at the MMA is performed by thermal and cold food processing. The advantages of distributing meals per tablet compared to the conventional system are the following: distribution of food directly to patients; patient receives a diet that is designed specifically for him and the staff engaged in the distribution of food is more rationally engaged. The disadvantages are the high cost of maintenance of installed technologically obsolete machines whose cost of repair is higher than the purchase of the new ones.

Table 1 shows the cost structure (Tešanović, 2012) of a dietary daily meal (d/o).

Table 1 – Calculation of the cost price of dietary daily meal (d/o)

Type of cost	€	%
PP	3,02	42,54
Water	0,18	2,54
Electricity	0,33	4,65
Heating	0,36	5,07
Depreciation and maintenance of facilities and equipment	0,49	6,90
Labour costs	0,27	3,80
Other related costs	2,45	34,51
TOTAL	7,10	100

Source: Calculated by the author

Within cost structure - the costs of maintaining technically obsolete machines occupy a significant share. These costs are part of Other variable costs and make 5.1% of the total production cost of dietary d/o in MMA.

The cost of purchase of d/o from catering firms is lower compared to the costs when MMA produces food, as indicated by the data in Table 2.

Table 2 – Calculation of the cost price of dietary daily meal (d/o) at d.o.o. Sellco Nomine

Type of cost	€	%
PP	2,96	51,26
Water	0,03	0,51
Electricity	0,26	4,54
Heating	0,03	0,46
Depreciation and maintenance of facilities and equipment	0,07	1,26
Labour cost	1,98	34,26
Other related cost	0,17	2,95
Profit	0,27	4,76
TOTAL	5,77	100

Source: Calculated by the author

Procurement of diet food through catering would bring substantial economic effect because the cost of food per d/o would be lower by 1.33 €, or annually by € 582,540.¹

Possible directions of development of economical approach within technological production process of diet food in MMA are the following: a more cost-effective modified tablet system that provides reduction in maintenance costs and labor and eliminates the need for washing dishes could be introduced. Modified tablet system is based on the following modifications to the existing system: the construction of the central economic unit for the preparation that includes refrigerated diet meals; distribution of food to the patients, and the technological process would be at the level of industrial production.

Conclusion. The current system of nutrition in MMA is incompatible with respect for the environment. In order to reduce the cost of diet food it is necessary to establish an economically more adequate model or to switch to purchase of dietary d/o from catering facilities.

References:

1. Jokić N.: Dijetalna ishrana i lečenje, VIZ, Beograd, 1996, str. 51.
2. Tešanović B.: Mikroekonomija, VA, Beograd, 2012, str. 1

¹ Some 1,200 dietary daily meals (d/o) are prepared daily at the MMA

КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА СИСТЕМЫ ТОРГОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

Ткаченко Ю.А., канд. экон. наук, доц.
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Процесс торгового обслуживания покупателей становится важнейшим объектом контроля и экономического анализа на предприятиях торговли.

Торговое обслуживание включает в себя такие понятия, как «качество торгового обслуживания», «культура торговли», «культура обслуживания», «уровень обслуживания», в основе которых лежит забота о покупателе. Ему должна быть предоставлена возможность с наименьшими затратами времени и наибольшими удобствами приобрести в магазине необходимые товары.

Качество торгового обслуживания находится в полной зависимости от достигнутого уровня количества и качества товаров, условий их приобретения, затрат времени покупателей и качества услуг, культуры обслуживания.

Большинство ученых, оценивая качество торгового обслуживания, рассматривают его, исходя из затрат времени на приобретение товаров и условий, в которых покупатель совершает покупку.

Качество торгового обслуживания, по их мнению, определяется или как «минимальное время, затраченное на приобретение товаров, и комфорт обслуживания», или как «целый комплекс торгового обслуживания от формирования потребностей на изделие до окончательной подготовки его потребителю», или как «оптимизация затрат для покупателей и для сферы обслуживания» [7].

Основным показателем, характеризующим процесс обслуживания покупателей, является уровень качества торгового обслуживания.

Данный показатель является интегральным, включающим ряд частных показателей, таких как культура обслуживания покупателей, скорость торгового обслуживания, стабильность товарного ассортимента, спектр услуг, предоставляемых покупателям.

Фактически уровень качества торгового обслуживания является показателем качества функционирования системы обслуживания на предприятии торговли.

Уровень качества торгового обслуживания является важным фактором конкурентоспособности предприятия торговли.

Под качеством торгового обслуживания подразумевается создание на конкретном торговом субъекте наиболее благоприятных условий для выбора и приобретения товаров.

Однако контроль и анализ качества торгового обслуживания на практике связан с рядом сложностей. Само понятие «качество обслуживания» носит достаточно субъективный характер.

Каждый руководитель определяет приемлемый для него уровень, учитывая ряд таких факторов, как местоположение предприятия торговли, товарный ассортимент, уровень спроса на предлагаемые товары, контингент покупателей и степень их требовательности к качеству обслуживания, имеющиеся организационные и финансовые возможности.

Показатель качества торгового обслуживания плохо поддается формализации, так как включает показатели, большинство из которых являются атрибутивными, и поэтому их количественная оценка в значительной степени затруднена.

Эффективным методом контроля качества функционирования системы торгового обслуживания и объективной оценкой уровня качества обслуживания покупателей является скорость торгового обслуживания.

Скорость торгового обслуживания определяется средним числом обслуженных покупателей в единицу времени в данной торговой точке или на данном рабочем месте.

Скорость обслуживания имеет существенное социальное значение, оказывая самое непосредственное влияние, как на покупателей, так и на персонал и руководство предприятия торговли.

Данный показатель влияет и на эффективность эксплуатации и обслуживания технических средств, используемых в торгово-технологическом процессе.

Скорость торгового обслуживания определяется не только численностью персонала, занимающегося обслуживанием покупателей и интенсивностью его работы, но и организацией торгово-технологического процесса, организацией труда и мотивацией работников предприятия торговли. Она тесно взаимосвязана с другими показателями качества торгового обслуживания, такими как культура обслуживания, стабильность товарного ассортимента, спектр услуг, оказываемых покупателям.

Поэтому в процессе исследования скорости обслуживания подвергаются анализу все факторы, воздействующие на процесс торгового обслуживания покупателей [6].

Важно и то, что данный показатель лучше других поддается формализации и оценке.

Для анализа скорости торгового обслуживания может применяться значительный банк экономико-математических методов, которые позволяют оценить эффективность работы системы обслуживания на предприятии, а также рассчитать оптимальные показатели функционирования, обеспечивающие необходимую скорость и качество торгового обслуживания покупателей.

Анализ качества функционирования систем торгового обслуживания по своему содержанию относится к управленческому анализу экономической деятельности предприятий торговли.

Главной задачей анализа является постоянный контроль работы обслуживающей системы с целью обеспечения заданных показателей качества торгового обслуживания.

Если же в результате проведения оперативных исследований оказывается, что уровень качества торгового обслуживания ниже установленного по набору показателей, определенных на данном предприятии, то возникает необходимость в проведении более углубленного системного анализа работы системы обслуживания покупателей.

Источниками информации для проведения анализа качества работы являются данные наблюдений, опросов торгового и обслуживающего персонала предприятия, а также первичные документы и данные бухгалтерского учета, которые в процессе анализа подвергаются соответствующей статистической обработке [6].

Для повышения качества торгового обслуживания существенное значение имеет использование разнообразных и качественных услуг. Качество торгового обслуживания как характеристика деятельности отдельного предприятия оценивается следующей системой показателей:

1. Устойчивость, постоянство и широта ассортимента товаров. От устойчивости и полноты ассортимента во многом зависит время, которое затрачивается покупателем для приобретения необходимого товара. Полнота и стабильность ассортимента способствуют популярности магазина, росту сбыта, валовых доходов и прибыли.

2. Соблюдение технологии обслуживания покупателей, предусмотренной согласно типу, стандарту. Основополагающими требованиями рациональной технологии торгового обслуживания являются: своевременность приемки товаров, тщательность подготовки их к продаже, рациональность размещения в соответствии с особенностями товаров, пополняемость товарного запаса в соответствии

со спросом покупателей, соблюдение условий хранения и продажи товаров, организация доставки товаров покупателю.

3. Издержки потребления отражают затраты времени покупателя на приобретение товара. Их можно классифицировать следующим образом: затраты времени на дорогу в магазин и обратно; затраты времени на повторное посещение магазина или других магазинов в случае отсутствия необходимого товара; затраты времени на ожидание, ознакомление, с товаром и его отбор; расчет за покупку и получение выбранного товара.

4. Чем шире ассортимент, тем больше времени занимает ознакомление и выбор товара. Вместе с тем по мере изучения технических средств рекламы и организационных форм показа товара, а также повышения качества консультаций время, затрачиваемое на выбор товара, уменьшается. Множество конфликтных ситуаций возникает из-за длительного пребывания покупателей в очередях. Как показывают исследования, люди, находясь в очередях более пяти минут, становятся раздражительными, а те, кто не имеет запаса времени, покидают магазин, не совершив нужной покупки. В результате покупатель теряет время, а магазин доходы, что снижает прибыльность магазина.

5. Активность продажи товаров, профессиональное мастерство работников. Здесь следует оценить знание продавцом товара, его полезности; знание правил эксплуатации товара и способов его потребления; тонкое понимание психологии покупателей; искусство демонстрации и предложения товаров; умение рекламировать товар и предложить сопутствующие и взаимозаменяемые товары; скорость обслуживания; вежливость и уважение по отношению к покупателю.

6. Организация торговой рекламы и информации, которые помогают покупателю выбрать товар или услугу, ориентироваться в торговом зале. Информация о правилах продажи товаров, их размещении, ценах, полезности, получение необходимой покупателю консультации оказывают помощь покупателю не только в выборе товаров, но и способствуют сокращению издержек потребления.

7. Предоставление покупателям дополнительных услуг.

8. Завершенность покупки, которая напрямую связана с уровнем сервисного обслуживания.

9. Мнение покупателей об уровне торгового обслуживания. Это обобщающий показатель. Оценка осуществляется путем опросов покупателей, периодичность которых определяется типом магазина и целью опроса.

Таким образом, качество торгового обслуживания как характеристика деятельности отдельного торгового предприятия определяется как система абсолютных и формальных показателей.

Список литературы:

1. Слабинский Д.В. Способы выявления мошенничества и их диагностика // Белгородский экономический вестник. 2010. № 2(58). С. 71-74.
2. Жучкова Е.В. Внутренний аудит организации: задачи, методы и организационная структура службы в современных условиях хозяйствования // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2012. № 2. С. 81-85.
3. Актуальные вопросы развития учета, анализа и аудита: монография / под. ред. проф. И.А. Слабинской. Белгород: Изд-во БГТУ, 2013. 226 с.
4. Ткаченко Ю.А. Внутренний контроль как элемент эффективного управления // Law, Economy and Management in Modern Ambience – LEMIMA 2013: сб. м-лов III Междунар. конф., Белград, Сербия, 18-20 апр. 2013 г. ALFA University, Belgrad, Faculty for Education of the Executives, Novi Sad (Serbia). Beograd: Centar za educaciju rukovodećih kadrova i konsalting (CERK), 2013. V.3. С. 1140-1144.
5. Слабинская И.А., Ткаченко Ю.А. Новый взгляд на организацию системы внутреннего контроля для целей управления компанией // Социально-гуманитарные знания. 2013. № 8. С. 319-325.
6. Ткаченко Ю.А., Слабинская И.А., Чижова Л.П. Технические средства внутреннего контроля в розничной сети // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2014. №1. С. 71-75.
7. Ткаченко Ю.А. Направления совершенствования внутреннего контроля промышленного предприятия // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2014. № 4.
8. http://www.cfin.ru/press/afa/2000-4/52_bak.shtml
9. <http://www.znaytovar.ru/new2800.html>

**SOME ASPECTS OF MECHANISMS OF SCIENTIFIC
MUTUAL EFFECTS**
(with extrapolation to the innovative development of management)

**Tomić Radoljub, PhD,
Kokanović Milun, PhD**

*Faculty of Strategic and Operational Management, University Union -
Nikola Tesla, Belgrade, Serbia*

Pajić Suzana, MSc

*Faculty of Business Studies and Law, University Union - Nikola Tesla,
Belgrade, Serbia*

Mutavžić Toislava, MSc

*Faculty of Strategic and Operational Management, University Union -
Nikola Tesla, Belgrade, Serbia*

Abstract. The paper emphasizes the aspects of different views on the same issues in which principles, mechanisms, and representative examples-cases of the interaction of the various sciences are processed. The attention is pointed out that many scientists do not know and cannot understand all about the mechanisms of scientific interaction that they understand at that level to skillfully put the problems on the base model and create a specific research projects with the focus on the concretization and application of relevant scientific results and achievements of the pragmatic purposes. It is important to emphasize the process of bringing the Institute's and faculty's SRD results on the level of professional applications, from which the economy and society have immediate benefits, which deserves special attention.

Using the technical model, which is applied in automatic management, the authors show the model of information flow in a conditionally allocated science, and then analyze the cases of interesting for the understanding of three typical mechanisms of interaction in the various branches of science [1]. In that sense certain cases are presented: - The effect of a science on the representative or standard object research of other science; - The study of an object by different sciences; - Studying the experience of a science by the achievements of other sciences (through methods and tools already won).

Final conclusions are dedicated to certain aspects of formation and meaningful usage of innovations.

It is pointed out that even in Serbia the present aspects of science and innovative work own significant achievements, particularly in relation to application of the current methodology in the field of SRD, management and innovation, whereby the subject matters continuously follow current

achievements and trends in the world. Another question is how to improve the system, environment and conditions of using achieved knowledge and achievements of theoretical character and, whenever possible (in many cases it should be possible) to bring it to the level of specific applications, with the dissemination of results and diversification of technology and know-how.

Introduction. The science, scientific research, methodology of SRD and similar are all areas or different views of the same problem, in which principles, mechanisms, and representative examples-cases of the mutual scientific effect are processed¹. However, do the local (and other) scientifically-oriented researchers and experts understand and is it everything clear about the mechanisms of the mutual scientific effect or is it clear at that level to skillfully place models and create specific research projects with the focus on concretization and implementation of appropriate scientific results and achievements in the pragmatic purposes², that is, how can institute's and faculty's science and research results lead to a level of professional applications from which the economy and society have immediate benefits [4,7].

Here we will omit wider elaboration of the general aspects of science because of the limitation of the paper and we will turn our attention towards the topic and the subject of discussion devoted to:

- parameters, dimensions and legal relations concerning its relations to practice, technique and production;
- parameters, dimensions and legal relations, which deals with internal logic of the scientific (knowledge) development³.

Before we go into further elaboration, let's immediately mention that we are aware of the following:

- Knowledge is set of facts, information, and skills acquired through experience;
- Wisdom is the best and most rational use of knowledge;
- Development of science and technology, as well as socio-economic development, is becoming increasingly global character (integrated, multi-disciplinary).

¹http://books.google.rs/books/about/science_of_science.html?Id=EdYoOwAACAAJ&redir_esc=y

²<http://slglasnik.info/sr/13-12-03-2010/3555-strategija-naunog-i-tehnologog-razvoja-republike-srbije-za-period-od-2010-do-2015-godine.html>

³https://docs.google.com/a/fpsp.edu.rs/presentation/d/1Z9DmTKxXQRrakF9ajRofYaDhR4ZERna2mo4yag_5vOU/edit#slide=id.i7

Science as a whole, as a system of knowledge, develops by the different curves and gradients of progress in the different branches of science. It is practically always on complex curves for which it can be observed segments with distinctive periodic alternation of steep-turbulent development and periods of certain falls. Accordingly, the generating of the new products had been in different time durations. For example, the development of photography (development time lasted more than 100 years) while for development of micro-processors had been needed significantly less (development time was 2.5 years), in accordance with [8]. It is clear that at this point, the process of research and design has been developed primarily based on science and that in earlier periods was dominant experience.

Note that the traditional notion of learning is mostly based on memorizing and the example study is based on reflection and critical relations!

Existing programs of the Faculty and Institute researchers and students approaching the limits of human knowledge identifies the gaps and different possible answers in science. Learning to a great extent may achieve satisfactory answers to the questions that are asked, but only memory, accumulation of facts and statistics are not enough, but according to the domain and purpose with the active critical attitude towards what is being explored all with increasingly advanced scientific models of research studies, analyzes and conclusions derived. The best responses which represent a shift in science tend to be sought where they had not been (using questions that have not yet been set).

Indentification of a problem

We should make a distinction, thinking is not the same as scientific opinion, but scientific opinion is a specific way of thinking with the purpose to be true. Thus, researchers have to master the essential principles of scientific thinking.

The overall flow of scientific development stems from the fact that through the dialectical process, by means of quantitative sampling of new facts, methods and experiences etc., we move from quantitative to qualitative changes in the content of scientific reality. An obvious example of such a course of development concerns the chemistry. Trend discovery of new chemical elements (period 1730-1952), dominated the I-phase, up to 70's of the 19th century, when the trend of development of chemistry slowed down and then came the rise of a new era of discovery of the periodic system of chemical elements (1869), with the collaboration of the entire constellation of world-acknowledged scientists-chemists. After that we follow the introduction of the principle of new research methods that were oriented to

the physical characteristics of the elements and substances as well [8]. There the new technical means of high performance and capacity played a significant role (milestone occurred during 40's of the 20th century, the application of physical methods in the discovery of transuranic elements). There are of course other examples¹.

Today it is certainly the most common situation studying of one and the same model or a problem dealing with the whole complex of sciences multidisciplinary and synergy. There are evidently present postulates of differentiation and integration of special branches of knowledge which is virtually always effective. It is caused by the following:

(1) - identification of characteristic and typical problems (at the level of states and achievements related to the epoch);

(2) - greater practical impact on more rapid development of scientific knowledge and improving methods of science organization;

(3) - evident tendency factor of negative effect in relation to (2) summary flow of a unique scientific process;

(4) - predicting ways and outcome of scientific procedures (with the improvement of the organization and scientific personnel) is possible only with appreciation and accurate understanding and interpretation of the essence and form of exposure, differentiation and integration of science.

Realistically speaking, absolute aspect of differentiation is not sustainable but why cannot we dispute the fact that integration plays a major role (the mutual scientific effect, information systems of scientific process-circulation of information flows, input, output, transformation, distribution). And so, with science as the S-system leads to the well-known interface:

a) F-scientific facts, before and after of studying the object-Ob;

b) Ob-object;

c) C-information about theories, concepts, solutions and ideas that are accepted in science before and after of studying the Ob;

d) M-information about methods, technical processes and procedures, and resources that are used before and after by the science of studying the Ob.

It should be noted that, as a rule, the most common flows (from Ob to S), where the information is F, C, M set separately:

– F, in descriptive sciences;

– C, in theoretical and well formalized sciences;

– M that is M and F, in experimental and applied sciences.

¹ http://www.ftn.uns.ac.rs/1401176435/proceeding_annual_27_number_19

Intensities of individual interface may change in accordance with the pace of development and achievements of science.

Real objects that science studies most seriously (their morphology, structure, properties, real conditions in which subject areas exist and operate, etc...) are the carriers of also relevant scientific information. And of course, the flow of scientific information are becoming more complex and intense, in accordance with the requirements imposed on a given science (quality of life environment and health, increasing standards, efficient and effective operation of the system), and it represents the main stimulus to generate progress in science.

Using the technical model, which has been implemented in automatic control, can display a model of information flows in a conditionally isolated science, in Figure 1.

For further exposition we will use the technical concept of managing system, taking care not to make severe errors and anomalies when it comes to the sphere of non-technical science (for example social and humanistic). Managing system, therefore, refers to a set of interconnected elements that together perform certain, specific (simple or complex operation) in the specific management system and typically is a function of time -t1. Input is usually defined as $X_i(t)$ and is a stimulus or command by an external source effects (most often it is the technique of some kind of energy source), which acts on the system (subsystem or element) in order to obtain the characteristic (special) response. The output is defined as $X_O(t)$ and a concrete, actual system response (subsystem or element). It is generally accepted definition that "input controls the output."

Let's get practical and immediately introduce necessary phrases in constant use, and the abbreviations for them, "a system of automatic control" (SAC) and the "system of automatic regulation" (SAR), and now let's note that the system, type SAC, otherwise are very widely used, and practically that there is no area of human activity in which they cannot be seen.

According to the mode of interaction of elements (paying attention, to keep the generality and not go into the technical extremes, there as elements and adequate effects appear: control units or controllers, objects, feedback and disorders) SAC can be divided into: open, closed, and mixed systems. This, and a few sentences that follow, are only modestly mentioned for easier understanding of the model shown in Figures 2-4, without intent to engage or

¹<http://www.tehnickaue.edu.rs/srp/cas/?conid=437> (for further exposure it is followed by extreme simplification of the model for understanding the technical concepts of "automatic control"; it is simple but indicative and extremely useful; footnotes 5-8)

raise the issue of automatic control at the level of the main considerations in this paper!

Open system is a system in which for managing objects we use information only about its desired output and the disturbance occurring upon it (disorder is directly compensated)¹. It can be displayed schematically as shown in Figure 1, where there is no feedback from output to input. The control unit (CU is the subsystem of SAC) can be marked to CU or R.

The control variable $Y(t)$ presents the size of a managing output of elements that acts upon an object.

Disturbance or disorder $Z(t)$ – is an unwanted input which affects the change the change and value of output. It includes all the side effects of the environment that tend to change the state of the object-Ob.

Managing variable $X_o(t)$ – presents the size of an output, which reflects the object and its behavior at any time, and is an indicator for assessing the validity of the managing results.

Closed system (System of Automatic Regulation-SAR), Figure 1, characterizes the feedback that allows, with the comparison of outputs and inputs (input and output variables), formation of a managing variable $Y(t)$, which acts at the input of the object (Ob).

The managing variable $Y(t)$ is formed based on the different values of the given inputs $X_u(t)$ and reachable output $X_i(t)$. If there is a deviation of managing variable from the set point CU acts on the Ob which reduces the difference down to the smallest possible extent and object leads to the specified condition.

Benefits of feedback include: increased accuracy, reduced effects of nonlinearity, the increased bandwidth of the system in relation to changes in the input reference signal and the deficiencies of feedback are: system instability and oscillation².

The application of the system SCADA (Supervisory Control And Data Acquisition) as the system of processing control is of great interest for this paper systems Gathering data, surveillance, monitoring and management - involves the complete system solutions that enable the collection of data on any process, facility or other system, with processing and control, and of course, with the possibility to react in an appropriate manner. And here is a possibility to present and the opportunity to, with the exchange of data between two or more independent SCADA system, set a model of integrated

¹<http://www.tehnickaue.edu.rs/srp/cas/?conid=676>

²<http://www.tehnickaue.edu.rs/srp/cas/?conid=676>

management of different segments of the same (integrated) processes in technical and technological systems or in the social and humane area¹.

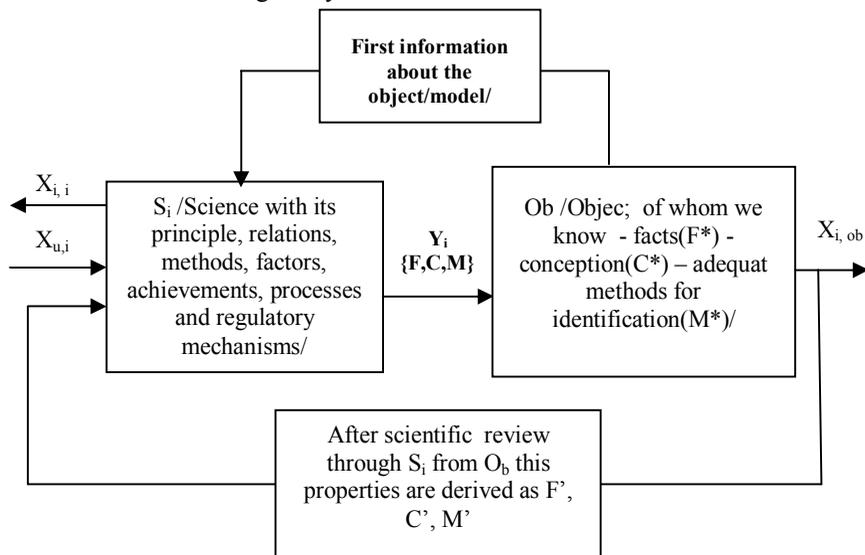


Figure 1 – Model of information flows at the level of conditionally allocated Science Si and its "loop" with the object Ob

There are basically three integral parts of information flows that functions in the science itself:

a) F^* (F, F') - this is the most intense flow of a descriptive science;

Note: We divide science by method: -descriptive, describing phenomena (eg geography); -explicatory, explaining phenomena (economics, sociology ...).

b) C^* (C, C') - are of great interest for theoretical and well formalized science (for example: mathematics, game theory);

c) M^* (M, M') - in experimental and applied sciences but again goes F^* (F, F'); for example: experimental physics, applied mechanics, experimental and applied physiology, experimental strength etc.

Before we continue further, let's note, again from the perspective of technology, what is this transferring function (or "transfer function") and what is it for! This will further help us to easily accept and understand

¹<http://www.tehnickaue.edu.rs/srp/cas/?conid=2639>

models of input's effect to the controller (control unit, conditional-taken it can be the system of one science) and further on the effect of the output from the controller to the control value of the object (the object of research of the same subject science from which comes the control unit or it is a complete system of other science viewed as an object or just its object) from which we get output that can further compare with the given input.

For multi-input and multi-output, we introduce the matrix system of transfer function¹. Matrix transferring function (depends on the input matrix-vector system $\{X_u(t)\}$, if the input has "i" = 1, ..., m ", and from the matrix-vector output $\{X_i(t)\}$, if the output has" j = 1, ..., n ") is presented as a matrix $[W(j, i)]$. In the matrix $[W]$, there are members who represent the interaction of outputs to the inputs. The mechanism as very obvious, can be seen in mechanics where the flexibility matrix $[S]$; whereby stands $[S] = [K]^{-1}$. $[K]$ is the stiffness matrix; associates displacements $\{\delta\}$ with load $\{F\}$, and $\{\delta\} = [S] \{F\}$. Or, matrix suppleness $[Q]^{-1}$; standing in single connection with matrix of material elasticity $[Q]$ stands the relation $[P] = [Q]^{-1}$; which connects the strain $\{\epsilon\}$ and stress $\{\sigma\}$, and $\{\epsilon\} = [Q]^{-1} \{\sigma\} = [P] \{\sigma\}$, which means it can be talked about the interaction of displacement and load structure or the interaction of strains and stress of material structure [3]. It also happens in the case of $\{X_i\} = [W] \{X_u\}$.

In general case, it is about a multivariate system with m inputs and n outputs, outputs and inputs are connected to the transmission matrix W of dimensions nxm.

Transfer function does not reveal the physical nature of the system, nor indicates its internal structure, but only defines the relation between the output and input systems. The expression for W can be presented in a more compact form (in accordance with the Laplace's transformations of outputs and inputs)² as:

$$W(s) = \frac{\sum_{j=1}^n b_j s^j}{\sum_{i=1}^m a_i s^i} = \frac{P(s)}{Q(s)}$$

Now that the model is clear, we can engage in a review of a minimum three (3) representative types of structural mechanisms of the mutual effect of various sciences [1; p.59-68].

¹http://en.wikipedia.org/wiki/Transfer_function

²file: /// C: / Users / Novi_Sad / Downloads / www2_us_head_3_lecture_17_oct_2007.pdf

It will also be noted that, the input and output of the system can be installed in accordance with the factors of material and spiritual character. Thus, the model can be established for the purposes of research and studying objects of cultural or integrated scientific development.

Dominant components should be considered in the context of the developmental stage of a certain science. Thus, the components have different role, individually or in combination, relating to particular scientific advancement.

Science and its history should not worry regarding the availability of real objects, which are studied. Scientific processes normally have a dialectical character. On the systematic level that supports an integrated process of scientific development, as a rule, we solve and with solutions overcome the contradictions^{1,2}. Let's show the identification of specific cases on the basis of considerations outlined in [1; pp.58-59], where it is listed the following cases of resolving contradictions:

1. The applied methods and resources are not in accordance with the requirements in relation to the acquisition of new facts;

2. The possibilities of new discoveries on the level of scientific research, through a newly created assets, are not in accordance with the concepts, theories and ideas (actual science) that are defined in terms of different methods and resources in the realization of the scientific process (characteristic, as under number three, just for scientific and technical progress);

3. There is a discrepancy between collected scientific facts and abilities to continue their further processing (analysis, generalizing, development, implementation);

4. There is a problem in explaining the newly established scientific facts, phenomena and the capability to explain and apply them on the basis of established concepts, theories and ideas in concrete science and so on. This contradiction is characteristic for the overall experience regarding the development of science.

About all stated above it must be taken into account and sought for solutions based on expert-science and not on the basis of information.

And so we come to the conclusion that, affect of enormous number of contradictions leads occasionally to radical change (transformation) form

¹ <http://prim-andragogika.naspletu.com/literatura/savicevic2.pdf; file:///C:/savicevicB.htm> (1 of 25) [21.9.2007 16:30:18]

² http://www.ivantic.net/David_Icke_and_Conspiracies/Kako_se_zastititi_od_nauke.htm

some of the specific scientific disciplines (revolution in the concrete science; - to more and more frequent cycles, which occurs in most of Sciences).

Newly formed scientific values are the result of mutual influence and interaction among sciences! So it is not about a random repetition or the statistical contribution of created value, as it apparently seems.

Impacts among sciences will increasingly manifest and the reasons lie in the unique nature which is being taught by different sciences and approaches (so actually there is only a certain part of single complex properties of the same object).

Real world and science that studies it, in order to deepen and extend our knowledge, necessarily requires all active and organized mutual synergy of different sciences.

Typical mechanisms of mutual affect of different sciences

For further review it is of great interest, that it will be stated three typical mechanisms of interaction of the various branches of science:

1. The effect of a science (here "sciences" are taken conditionally) on the representative or standard object research of other sciences;

2. Studying of an object by different sciences (such as, taken conditionally, two sciences);

3. Studying of scientific experience of one science with the achievements of other sciences (through gained methods and tools).

First things first!

1. The effect of a science (here "science" is taken conditionally) on the representative or standard object research of other sciences.

Advantages, new achievements are introduced through S1 and:

– methods of science S2 (flow M'²-1) are considerably changing;

– its concepts, theories and ideas (stream C'²-1) are being complemented and upgraded;

– the scope of phenomena and facts is expanding that science S2 should continue to investigate (F'²-1).

– mutual benefit towards science S1 is being created, so that new methods M "²-1 are gained, and the output X_{1i} improved.

The best example for the model number 1, which is fully and successfully established, is the mechanism of mutual scientific effect expressed at the level of "Biochemistry" (S1-chemistry, O2-live nature as an object of scientific study S2). Of course, chemistry and biology continue to solve its specialist and specific problems, but there is no-response of system behavior of living organisms to chemicals and chemical reactions that "biochemistry" solves.

Based on this concept, were also created:

- Radio astronomy (using funds of radio techniques in astronomy);
- Radiology (radio-defectoscopy, the use of technical means with radioactive isotopes in medicine);
- Mathematics in science (not only affects the development of the natural but also the development of the social sciences);

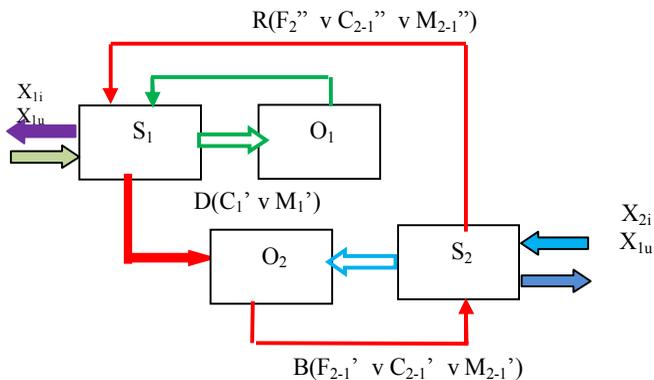


Figure 2 – Schematic presentation of the effects of a science on representative or standard object research of other sciences

- The breakthrough of cybernetics in biology (bionics¹ -mechanical systems that function as living organisms or their parts, biometrics² - description and measurement of physical properties that can be used for authentication, biometric data have the potential advantage to be unique identifiers of a person), and so on.

Here therefore the branch $F1'$ is left out because it is not necessary to describe, it goes practically to the object, for which requirements must be told and possible models offered in order to obtain information on the concept and values of the parameters for the existing object. So, here are the important branches of $C1'$ and $M1'$ in the interest of theoretical, experimental and applied considerations, understanding and advancing the identification of objects and observing the degree of compatibility and interface of sciences $S1$ and $S2$. All this is very useful for generating new models and getting better results through a (interdisciplinary, it is also possible and multidisciplinary) subset of achievements within the realm of sciences $S1$ and $S2$.

¹ <http://en.wikipedia.org/wiki/Bionics>

² <http://en.wikipedia.org/wiki/Biometrics>

Let us mention here the case of "Mechatronics"¹ and some other disciplines. And let us immediately mention that not all representative achievements through model 1, but for the content and evaluation of such hybrid-achievements and models 2, and 3 are also popular.

"Mechatronics" is based on mechanical, electrical, automatic and information technology (mechatronics is the synergistic combination of mechanical engineering, electrical engineering and information and communication technology, computer science, information technology, automatic, signal processing, etc.). The field of mechanical engineering, for example, is very broad and practically does not solve tasks alone with the dominant or mostly mechanic content. The first line coupling is observed with electrical engineering, automatic and information technology, and then with the other disciplines as product design, structural analysis and optimization, detailed design of the structure, fluid flow and thermal systems, and etc. Hence it is clear that mechanical engineers do not go without the help of other specialists. That is the reason of establishing mechatronics. Of course, mechanical engineers are there to carry out the integration and assembly products (devices, machines, plants, ...), such as electrical engine, but it will be conceived and designed by electrical engineers, as well as in many other cases. With the help of suitable developed principles, solutions and methods, with a variety of modern tools, projects are implemented that pass through the first stage of conceptualization, then go through a phase of design and analysis, and ends with the construction and testing of prototypes. After successful verification of prototypes, there is the adaptation of solutions for the series, and then serial units of products are implemented and their performances are examined and verified (benchmark are always user's requirements and design conditions).

Engineering Management – Since the earliest beginnings of civilization, people have joined together spontaneously in order to achieve certain goals that individually won't be able to achieve and to overcome some of the dangers and hardships. In terms of historical considerations, as well as in its broadest sense, the organization means a group of people united by common motives for achieving specific purposes. In accordance with this general definition, primitive prehistoric family of cavemen and modern giant General Motors may be considered as organizations.

Management cannot exist without the organization and vice versa, if you want a rational realization of the set goals. Putting aside the question, if the management is a system and the organization its part or vice versa [2].

¹ <http://en.wikipedia.org/wiki/Mechatronics>

Altogether what is interesting for engineering procedure is that it is based on order, rules, division of tasks and obligations, process creation and reporting, as well as the adoption of corrective measures on time and implementing appropriate action.

It is evident that the activities of the engineering are carried out in companies (or in the field by the company), by the rules that in the first place regard:

- Management,
- Organization,
- Techniques and technologies,
- The economy.

Organizations that deal with engineering possess general characteristics as well as other organizations with certain specifics that their nature of work requires in the implementation of specific projects.

Management system, in this model, works on engineering principles (from customer perception of requirements, creation of ideal solutions to full implementation and delivery), where the business is rationally planned and executed under the control of process and intermediate results to final result achievement, which is set as the planned goal.

Engineering economics is part of the economy within which the profitability of investing in a system is processed (enterprise, capacity). On the basis of the economic criteria adequate decisions on new investments are adopted.

The concept of engineering economics can be defined in three ways:

- as the application of engineering and mathematical analysis and their synthesis in order to reach economic decisions;
- as a set of methods and techniques related to the assessment of the monetary value of goods and services;
- it is an economic analysis of various engineering alternative solutions of a problem.

In the practical application the most suitable are second and third definitions. The task of studying engineering economics it practically refers to evaluation of projects with engineering content and making decisions about investment with the assessment of technical and technological and business risks related with the input in the present work.

2. Studying of an object by different sciences (such as, taken conditionally, two sciences).

There are many examples: the use of nuclear energy, space research, the study of exosphere and biosphere, solving the problem of prevention and treatment of cancer and so on. Taking into account what was gained through

II and IV, Figure 3, a versatile experience of science acquires with mutual effect, often leading to differentiation (possible, necessary) complex and specialized scientific disciplines (eg "Technical physics").

It should be noted that this does not have to be only at the level of new disciplines, new laboratories may be created and organizational units at the level of complex scientific institutions (with a network of specialized scientific centers).

If areas and organizational structure are already indicated, the question remains, and who would such unities and complex tasks entrusted to them lead!? And so we come to the need and identifying the "main organizer", "team leader" or "project manager" who has the talent, knowledge and experience to manage such work, heterogeneous by profession, a team of specialists (where he, "team leader ", brings the quality of the profession as a recognized expert in their specific field of research), who knows, must and can identify the essential interfaces to knowledge and achievement at the level of all team members, a suitable research methodology and system of operation that leads to final result with optimal use of resources.

Here are also present and socio-economic factors and therefore basic postulates and mechanisms of management and organization inevitably come into the stage (planning, organizing, leading, coordinating, directing and controlling). It is worth to note that according to these principles, international cooperation of developmental scientific research functions on scientific and innovation projects with the scientific and business orientation.

Nowadays, a large majority of multidisciplinary projects are certainly established (some are implemented and the results are visible and significant for improvement in life quality, health and life environment, some are still established, some turn permanent), of which science, business systems and society as a whole benefit (there are SRD projects of which a Ministry of Science¹, EU/EC², etc. takes care).

¹ <http://www.mpn.gov.rs/>; Ministry of Education, Science and Technology Development of the Republic of Serbia

² <http://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/>

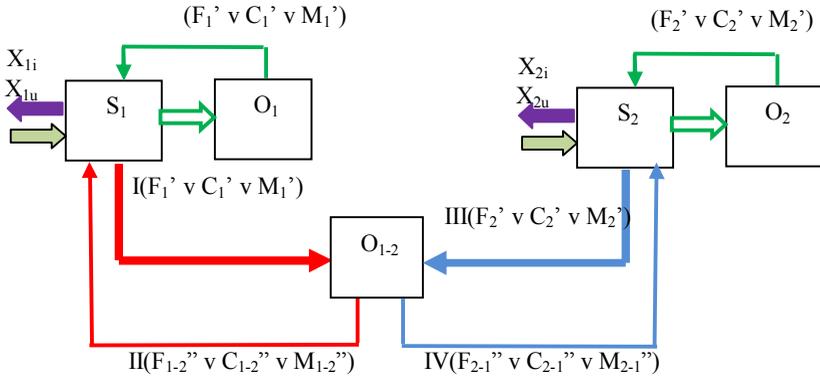


Figure 3 – Graphic view of the study of one object by different sciences

3. Studying of scientific experience of one science with the achievements of other sciences (through gained methods and tools).

It is very characteristic case; it is possible but not as common as the first two. Primarily it is important because of the perspective of modern science where practically a science is seen as an object which is influenced by other science, giving it an overall input at the level of information about their achievements. It is logical that the character of mutual integration of scientific operations is expressed, where a science, here it is S2, treats (processes, collects, analyzes and generalizes) the flows of information science Si (as well as many other sciences).

Again, let's recall that the unity of nature exhibits a high degree of analogy (which is, for example, described with the same mathematical apparatus, for example differential equations). Such case is typically met in the theory of oscillations, mechanics, physics, acoustics, electrical and fluid technique is integrated (different material objects in different environments with compatible concepts and research methods). All of this is even more clearly seen in the macro level in "information theory" (by abstracting the physical nature of signal carrier, a new "scientific territory"). The question about invasion of natural science on the domain of social and humanistic sciences is asked with the right purpose.

Scientific and technical progress is the need of society and the needs of science, and hence come strong inputs to create a unified theory of connection.

Therefore we have information theory again and now many features are tied to it typical for metascience¹. However, the increasing attention of scientists and philosophers, and their work has resulted in the emergence of anti-scientific and half scientific and idealistic scheme. Some in information theory see promising practical opportunities for knowledge improvement which is of interest for designing the overall experience of society, science, engineering, and production of goods and services.

However, the fact remains that the scientific mutual effect plays an increasing role in scientific progress, with the growing importance of the history of science as a science that integrates past, present and future experience of scientific branches but experience as well in terms of organizing the science.

Definitely, modest but indicative, showing the integrated dialectical unity of the process of differentiation and science is shown, but always bearing in mind the tendency of integration as a determinant. Previous logical schemes, system for quantifying and analyzing the basic information flows and results, makes the scheme not to remain merely a graphic interpretation and illustration of logical flows exposure but presents an integral model and a network of real scientific impact in the most general sense.

It should be noted that a large number of scientific papers can be and must be used perceiving their specialist and overall dimension devoted to the consideration of representative models and related problems, into clearly identified potentials presented (or defined) tools and resources through which they can obtain the relevant scientific progress.

There is a lot to talk about analogies. Mathematically in the same manner, by means of differential equations, describing the problems of mechanics and thermodynamics (equation that describes the problem of mechanical carrier deformation and heat spreading in the body). There are other examples where (apart from the fact that these are different sets of parameters or sizes, mathematically speaking, we have the identical model):

-the relation between the basic physical quantities in mechanical system with eg identical relations between the basic variables in electric systems, if the voltage is replaced with forces, power replaced with speed, the masses of inductance replaced with elasticity (ie the behavior is identical to the equivalent circuit)²;

-analogies of mechanical systems and electric circuits allow solving the problems with the influence of the acoustical environment;

¹ <http://www.eudict.com/?lang=poleng&word=Metascience>

² <http://www.ece.rice.edu/~dhj/paper1.pdf> (or: <http://www.femm.info/wiki/Analogies>)

- problems at the level of generalization finite element method (from the hydraulic system to the bloodstream for example, and many other examples);
- describing behavior of certain organs in the body, the position of the foreign body, the movement of certain organs in the body, bringing heat and thermal radiation, etc.

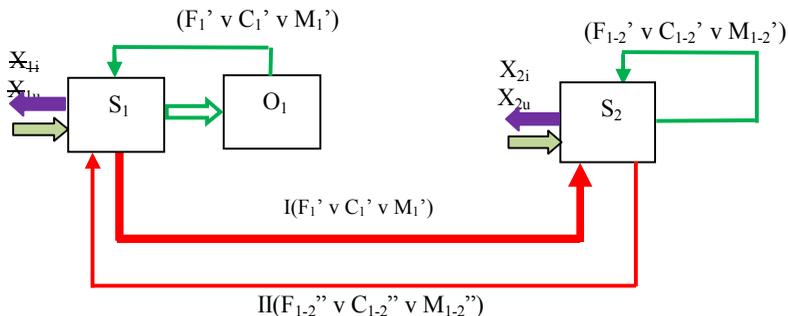


Figure 4 – The study of the experience of a science with the achievements of other sciences (through obtained methods and tools)

Inovations in Science

We should behave with responsibly; allow the creation to live, to encourage various policies and measures, creating the conditions for normal work of researchers and introducing simulative measures for creators' result with innovative content. The models of innovation processes are known (and none of them are outdated), from linear over chained (integrated research-development-production-market) to a model based on knowledge [4,5,7].

Let's take into consideration, for example, current process model, as the most advanced level of definition of innovation processes, innovation policies and appropriate strategies, based on a "model of integration of innovative activities", ie. system based on knowledge, which should result in the construction of a new supermodel, with installation and integration of innovative concepts in many other areas (SRD, education, the economy, taxation, intellectual property protection, financing, etc..).

About what, who and how it works to achieve innovation policies in the world, testifies the data related to the availability and commitment of researchers (total and by sector) at the level of communities or countries. If we generally available data present relatively it can be seen that the USA has about 80% of researchers in the economy, 17% of researchers in universities, and only 3% of researchers in state institutions (the number of patents per million inhabitants per year is 1.6). At the same time, the correspondent data

for the EU indicates that there are about 50% of researchers in the economy, 33% of researchers in universities and 17% of researchers in state institutions (the number of patents per million inhabitants per year is 1.4), in accordance with [5,6]. In the case of Republic of Serbia the situation is such that it can be said that only about 3% of researchers are engaged in the economy, 70% of researchers at universities and even about 27% of researchers work in state institutions (the number of patents per million inhabitants per year is only 0.13), according to [4,7].

Obviously, it can be concluded that the success of science goes equally fast as well as economies of individual countries, and directly (but not necessarily proportionately) depends on the ratio of researchers in industry and researchers from universities and government institutions. Thus, where two thirds of researchers work in the industry it should be expected more advanced economy based on knowledge and innovation, and in accordance with the realized patents, compared to Republic of Serbia where less than 5% of researchers work in the industry [7].

Technological development differs from company to company and depends primarily on the potential, type, size and orientation program of the company. Large companies have their own developmental strategies and appropriate plans for individual program or project realization of innovative policy and completing their own strategies. Such companies can be classified based on their results, achieved by means of their own technological systems and innovation strategy, in the long term. They also have the possibility of program diversification to transfer technology to other industries.

Unlike large firms, small firms tend to be more specialized in terms of technological competence and a narrow range of products. Small businesses generally cannot be classified based on their technological systems and innovation projects. For the most part they belong to the category of suppliers or sub-suppliers and primarily rely on the business strategy of the company-finalists.

Technological development of a company based on innovation is the only certain way for the future of the company that aims to expand business and improve the system of effective work by exercising progressive growth in production and marketing of goods.

Individuals in the organization, especially management, as a rule, should be interested in the permanent development of inventions or new ideas. They in modern business are becoming goods, which is the most wanted and which at the same time is specifically the most expensive.

All stated above indicates that innovation has become a strategic precondition, asset and resource, but also the management of creation and

innovation has become a key task for all levels of management and employees. It can be clearly established that the management of innovation in the normal course of business has one, and crisis management conditions has other principles (with basic, there are additional specific principles as well), algorithms and methods, which is natural because the management is always conditioned by situational factors and disorders in the market and society. Hence the need to manage innovation in times of crisis and adequate attention must be especially devoted, taking into account all the specificities of the time of the crisis and the relevant conditions in which companies then operate, that is the company and the society where innovations are necessary in order to come out of the crisis in the shortest possible time (needed more than under normal market business)!

Current situation in the relevant sector of innovation is a renovation and expansion of the range of products, services and related markets (introduction of new methods and technologies of production, new products, new forms of supply and distribution), the introduction of changes in management, work organization and working conditions, as well as in skills and workforce training.

Innovative company aims to increase its competitiveness through continuous improvement of products, processes and services as well as through the improvement of their own organization, working methodology and structure operations. Innovation is a challenge for every business and every sector, especially for those who are exposed to international competition in the domestic and export markets.

The broad set of meanings that includes innovations often can be expressed as a combination of 4P, according to [4].

- (1) Production innovations- changes in the products/services which the company offers;
- (2) Process innovation- changes in the way products are created and delivered;
- (3) Positioning of innovation- changes in the context in which new products/services are introduced;
- (4) The paradigmatic innovation- changes of basic mental patterns that shape what you company or organization does.

In modern business conditions, primary and crucial component of success is made by scientific laws and methods of their application in practice. Scientific legality presents the basis for developing innovations. All novelties and innovations are the result of people's creative process. It's hard to find that some innovation, which is not scientifically founded, developed and implemented, and above all has brought positive effects to the sector in

which it is applied, as well as the company as a system and, possibly, society as a whole.

Ideas are defined- given in projects, software, procedures, guidelines, standards and general management standards. They have become the main goods which today earns money. Individuals and groups that apply ideas often generate fewer profits, despite the large volume of production in order to ensure effective implementation and marketing of the product in relation to the copyright holders of intellectual property (ideas, patents, solutions). Software technologies are the best example, regarding all stated above, as they play an important role in all sectors and are irreplaceable resource in the management and implementation of the most diverse processes [1].

Conclusion. Based on the analyzed content of comparative literature, for example [1, 2, 5], it is evident that science, scientific operations, management and innovations in our country, knows enough about the achievements and trends in the world. So there is much more done in science, business and knowledge in the world, which is not the case in our country. However, it could be said that in our country there is a competent scientific knowledge, there are initial results on the basis of achieving scientific and innovative projects, but there is no solid commitments and created conditions for scientific research and innovation activities, scientific and innovative development of consistent and widely represent, effectively and continuously applied at the level of self-sustaining development.

In one of the reports of the World Bank's investment in the world, for example, special attention is pointed to the growing trend of internationalization features of science, research and development in leading transnational companies. International investors are not only looking for the ability to reduce production costs by using cheaper labor in less developed countries, but they invest more in scientific research of intensive activities at competitive prices in those countries.

Serbia should be put in a position to take advantage of the aforementioned current trend, and to open the investment flows and attract investors in those sectors and regions in which the programs are implemented that involve a high level of scientific knowledge, extensive research and implementation of results based on such procedures.

According to the scientist Ted Robert Garr, when it comes to inventiveness, it is primarily about generating new ideas through research and other forms of creativity. Inventions are the culmination of research activities and present new ideas, sketches or models for new products or processes [1].

With the concrete concept about the process of creation and application of scientific knowledge as well as the need to upgrade the level of development of society, as well as a model for understanding how new product with high quality and current technological level is made (the author of this paper), gives the corresponding contribution to understanding the complexity of the issues generated and the application of science and innovation at the level of possible system control. Requirements, managerial and regulatory mechanisms are clearly presented; the object is exposed to all the inputs of science, research and development to final implementation and verification of achievement. Without science and knowledge, there is no reliable realization of various business and technological processes of interest for the creation of new goods of high quality and reliability.

The current development of Serbian economy (a domestic science shares the fate of the economy), is mainly based on investments with the aim to: ensure the modernization and improvement of the various areas of SRD, innovation and industrial activities, and to provide rehabilitation and modernization of technological resources (equipment, machinery and softer), and, of course, to provide much-needed human resources by strengthening the scientific potential and raising the quality of skilled labor that modern market respects and seeks [7,8].

The growth of the Serbian economy mostly, for now, relies on domestic demand, which is not sustainable on the long term, and therefore the economy should be brought to the level to be largely export-oriented and based on science and innovation. Serbia needs time and knowledge, and especially homely care from the highest level of the country, to move from investment into innovation phase that is the phase-driven innovation, with an economy that will be based on sales of products of export orientation (a higher level of processing, with the increase in the share of domestic product) and with higher added value and products that are globally competitive.

It won't hurt to indicate, or to point out that in modern conditions of the process based on scientific research and business processes, primary and crucial component of success are scientific laws and methods of their application in practice. Scientific legality sets the basis for developing innovations and then follows all that as a positive comes out of that. All novelties and innovations are the result of the people's creative process. It's hard to find that some innovation, which is not scientifically founded, developed and implemented, and above all that have made a positive impact to the sector (set of sectors) which is applied as well as the company as a system and, possibly, society as a whole.

References:

1. Dobrov G.M., Nauka o nauci –prevod (Nauka o nauke, Vvedenie v oscee naukoznanie, „Naukova dumka“ Kiev -1966), Institut za naucno-tehnicku dokumentaciju i informacije (Centar za proucavanje politike razvoja naucnog rada), Beograd, 1969. Str.220
2. Radosavljevic Z., Menadzment znanja, Teorija i praksa savremenog menadzmenta, BBO, Beograd, 2003.
3. Tomić R., Design of Mechanical Structures (university book; original title “Projektovanje mašinskih konstrukcija”), M Graf, Trstenik, 2004. CIP - Cataloguing in publication National library of Serbia, Belgrade, 621.01 (075.8), ISBN 86-906119-0-8, COBISS.SR-ID 117161228, pp.288.
4. Povrenovic D., Analiza inovacione delatnosti u Srbiji, Zavod za intelektualnu svojinu, (Beograd:ATC; www.zis.gov.rs), COBISS.SR-ID 185046028, ISBN 978-86-7811-041-2, Beograd, 2011. str.98.
5. Reid A., “Designing and implementing innovation policy measures: do's and don'ts based on
6. European good practice”, 1st BSEC Business Forum on SME Competitiveness and Innovation, Technopolis Group (Belgium; www.technopolis-group.com), Belgrade, 2007.
7. Radovanović N., Značaj intelektualne svojine za inovacione poduhvate i konkurentnost Zavod za intelektualnu svojinu, www.zis.gov.rs, Beograd, 2012.
8. Tomic R., Arsic M., Pajic S., Innovation-The Term, Aim and Content, 3rd International Conference ”Law, Economy and Management in Modern Ambiance” LEMiMA 2013, Vol. 3, ISBN 978-86-87333-30-7, Printed by: Centar za edukaciju rukovodećih kadrova i konsalting (CERK), FORKUP, Beograd 18-20.April 2013. Belgrade, 2013. P. 1162-1170.
9. Tomić R., Radosavljević Ž., Pajić S., Mutavdžić T., Review of the general accepted foundation engineering management with aspects of empiricism and rationalism, (CEEOL) TI=International journal of economics and law: scientific magazine reflecting trends in law, economics and management ISSN: 2217-5504.- vol. 2, br. 5 (2012). P. 98-115.

АУДИТ ЭФФЕКТИВНОСТИ В УПРАВЛЕНИИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИМ СУБЪЕКТОМ

Тупикин П.Н., канд. экон. наук, доц.
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

В условиях рыночной экономики обеспечить достаточно длительное существование и развитие способны лишь экономически эффективные хозяйственные единицы. Отсутствие эффективности превращает хозяйствующих субъектов в не жизнеспособные организмы, которые, исчерпав имеющиеся ресурсы, вынуждены ликвидироваться. Более того, в условиях динамично изменяющейся рыночной среды предприятие, чтобы оставаться конкурентоспособным и эффективным вынуждено постоянно совершенствовать производственно-хозяйственные, снабженческие торговые и управленческие процессы.

Задача повышения эффективности функционирования хозяйствующих субъектов может быть решена с помощью принятия эффективных, экономически обоснованных управленческих решений и организации эффективной системы контроля за их исполнением. Эффективность функционирования экономических объектов, учитывая возрастающую сложность, комплексность и усиление взаимосвязей, все в большей мере зависит от качества системы управления. Эффективность системы управления во многом определяется эффективностью управляемого объекта и условиями окружающей его среды. Система управления при условии правильного выбора содержания и высокого качества функционирования предназначена, чтобы в определенной степени ослабить отрицательное или, напротив, усилить положительное влияние среды в процессе достижения поставленных целей. Эффективное управление хозяйственными и финансовыми процессами является ключевым фактором успешного экономического развития хозяйствующих субъектов. Именно в этих обстоятельствах возникает необходимость проведения аудита эффективности финансово-хозяйственной и управленческой деятельности.

Аудит эффективности принято определять как системный, целенаправленный и организованный процесс получения и экспертно-аналитической оценки объективных данных о результативности, экономичности и продуктивности экономической деятельности аудируемой единицы, в целях установления уровня соответствия этих

данных определенным критериям и на основании этого выражения мнения об эффективности (результативности, экономичности, продуктивности) аудируемой деятельности или программы и выдачи рекомендаций, направленных на улучшение общей эффективности функционирования организации.

В англоязычной литературе и документах нередко аудит эффективности нередко отождествляют со стремлениями к трем E, подразумевая под этим экономичность (economy), продуктивность (efficiency), и результативность (effectiveness).

Стремление к экономичности проявляется в поисках направлений снижения затрат на приобретаемые в необходимом количестве и используемые ресурсы (материальные, финансовые, информационные, человеческие и т.д.) с учетом обеспечения приемлемого уровня качества. По сути проведение аудита эффективности в данном направлении предполагает изучение и оценку степени рациональности и оптимальности затрат направленных на приобретение ресурсов. В процессе аудита экономичности необходимо определить, были ли своевременно приобретены ресурсы в нужном количестве, требуемого уровня качества по оптимальной стоимости.

Аудит эффективности на этапе оценки продуктивности можно трактовать как аудит, ориентированный на анализ оптимальности используемых в производственно-хозяйственных процессах технологий. Продуктивность определяется взаимосвязью между производством товаров (работ, услуг), получением других результатов, с одной стороны, и использованными для этого ресурсами, с другой стороны, т.е. она обращена к вопросам оптимального для достижения результатов деятельности использования ресурсов. Рост продуктивности деятельности предприятия предполагает увеличение выпуска продукции или поставленных услуг без соответствующего увеличения стоимости использованных ресурсов или получение того же объема продукции или услуг с меньшими затратами ресурсов.

В процессе аудита продуктивности эксперту необходимо оценить достаточно ли рационально используются ресурсы в рамках используемых технологий и оценить степень адекватности используемой технологии с точки зрения современного уровня технологического развития и дать рекомендации по устранению технологических потерь и (или) модернизации (инноватизации) применяемых технологий и оборудования.

Аудит результативности в рамках аудита эффективности ориентирован на оценку степени соответствия полученных результатов

прогнозируемым в процессе реализации специфической деятельности или программы, а также степени эффективности принимаемых управленческих решений и формируемых прогнозов, планов, бюджетов. Составленные планы, принятые управленческие решения и достигнутые результаты считаются результативными, если они обеспечивает максимально возможное достижение целевых результатов.

Следует отметить, что даже разовое проведение аудита эффективности деятельности предприятия способно привести к положительным результатам, но в современных условиях возникает потребность в непрерывности процесса аудита эффективности финансово-хозяйственной и управленческой деятельности.

Реализовать на практике непрерывность аудита эффективности возможно лишь с помощью интеграции данного инструмента в бюджетный метод руководства (бюджетирование).

Бюджетирование – управленческая технология, позволяющая осуществлять мониторинг процесса достижения целей на основе проведения план-фактного анализа существенных отклонений изменения состояния и места нахождения ресурсов организации, доходов и расходов, получаемых от бизнеса на любом уровне управления, как в течение отчетного периода, так и по его окончании с целью своевременного внесения корректив.

На основании системы бюджетов руководство компании задает желаемый экономический (финансовый) режим и целевые ориентиры деятельности. В таком случае основной задачей менеджеров любого уровня на стадии организации воплощения намеченных целей является поддержание заданного режима, ибо управление компанией в любой конкретный момент и во времени подразумевает наличие большого количества альтернативных решений в условиях неопределенности.

Для обеспечения функций управления компанией на стадии оперативного процесса, представляющего собой совокупность решений и действий, которые, как ожидается, должны привести к намеченной цели, возникает настоятельная потребность в измерении результатов и отчетности исполнителей. Для целей управленческого контроля отчет, содержащий информацию о фактических показателях, бесполезен. Он становится полезным только тогда, когда сопоставляется с определенным стандартом. Как показывает практика современного управления, в качестве базы для оценки ответственных исполнителей целесообразнее всего использовать бюджетные, а не отчетные данные прошлых периодов.

Исследования и практика показывают, что во всех организациях и в большинстве присущих им центрах ответственности под особый контроль должно попадать ограниченное количество факторов, играющих решающую роль для успеха в достижении целей организации или центра ответственности. Они называются ключевыми факторами успеха, а относящиеся к ним количественные показатели именуется ключевыми показателями. Эти факторы могут изменяться быстро и непредсказуемо, значительно отражаясь на результатах деятельности. В силу этого система отчетности должна быть построена таким образом, чтобы особое внимание уделялось именно им. Конкретные элементы затрат и доходов должны отображаться в соответствии с их предполагаемой значимостью.

Опыт показывает, что при определении эффективности развития организации важно продуманно и комплексно подходить к выбору показателей. Благодаря тому, что финансовый результат организации в рамках использования технологии бюджетирования разбивается на отдельные статьи доходов и расходов в разрезе центров ответственности, существует возможность, комбинируя влияние факторов, определяющих размер и срок получения доходов или осуществления расходов, выбрать наиболее благоприятный режим функционирования организации. При этом оптимизация режима функционирования организации происходит не по какому-то одному показателю, характеризующему эффективность деятельности по одному из направлений хозяйственной деятельности, а по целому их комплексу. Более того, на основе системы ключевых показателей эффективности функционирования организации в целом существует возможность определять соответствующий режим функционирования каждого из подразделений компании.

Комплексное управление эффективностью хозяйственной деятельности, в рамках применения технологии бюджетирования, может быть организовано, на основе использования механизма трансфертных цен. Технология бюджетирования позволяет осуществить в системе бухгалтерского учета использование плановых результатов функционирования центров ответственности в качестве учетных. Таким образом, эффект от хозяйственной деятельности подразделения не будет растворяться в совокупности финансовых результатов предприятия, а будет выявляться в режиме ведения бухгалтерского учета, при этом анализ эффективности функционирования подразделений значительно упростится.

Таким образом, комплексное управление ресурсами организации, реализованное, благодаря использованию технологии бюджетирования, открывает значительные возможности оптимизации затрат и результатов, как в разрезе подразделений, так и по предприятию в целом. При этом необходимо иметь в виду, что эффективность работы подразделений отражается на эффективности деятельности организации в целом, но оптимум функционирования каждого из подразделений не всегда способствует достижению оптимума функционирования компании в целом. Для достижения максимальной эффективности организации, иногда следует приносить в жертву оптимальность функционирования какого-либо из подразделений.

Список литературы:

1. Усатова Л.В., Арская Е.В., Калуцкая Н.А. Управленческий учет как инструмент эффективного менеджмента на предприятиях // Экономические и гуманитарные науки. 2012. № 9. С. 46-54.
2. Усатова Л.В., Арская Е.В., Божко Ю.В. Основные направления формирования управленческой отчетности хозяйствующего субъекта. // Белгородский экономический вестник. 2012. № 3 (63). С. 46-54.
3. Слабинская И.А., Ткаченко Ю.А. Новый взгляд на организацию системы внутреннего контроля для целей управления компанией // Социально-гуманитарные знания, 2013. № 8. С. 319-325.
4. Ткаченко Ю.А. Направления совершенствования внутреннего контроля промышленного предприятия // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2014. № 4. С. 112-115.
5. Тупикин П.Н. Управленческий учет как фактор развития корпоративной культуры и повышения эффективности функционирования организации // Белгородский экономический вестник. Белгород: Белаудит, 2013. № 1 (69). С. 123-127.
6. Тупикин П.Н., Чижова Е.Н., Слабинская И.А. Система бюджетирования промышленного предприятия и ее эффективность: монография. СПб.: Химиздат, 2008.
7. Тупикин П.Н. Основные аспекты управления рентабельностью / Современный российский менеджмент: состояние, проблемы, развитие: сборник статей XII международной научно-методической конференции // Пенза: Приволжский Дом знаний. 2010. С. 156-157/
8. Актуальные вопросы развития учета, анализа и аудита: монография / под общ. ред. Слабинской И.А. Белгород: Изд-во БГТУ, 2013. 226 с.

РОССИЙСКАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА: СОВРЕМЕННЫЕ ОТРАСЛЕВЫЕ ПОДХОДЫ

Фурсова С.А., канд. экон. наук, доц.,
Волкова С.В., канд. экон. наук, доц.

*Северо-Кавказский филиал Белгородского государственного
технологического университета им. В.Г. Шухова*

Прежде чем рассматривать перспективную цель российской промышленной политики, необходимо затронуть европейскую промышленную политику.

Основным ее элементом в настоящее время является политика, относящаяся к отдельным ее секторам, которая разрабатывается представителями государств существующего положения в конкретных отраслях.

Назревает вопрос о создании благоприятных рамочных условий для их развития, которые, с одной стороны, учитывают пожелания бизнеса, а, с другой, возможности государств-членов [4].

Промышленная политика Европейского сообщества направлена на обеспечение устойчивое экономическое развитие, которое способствует росту производства, стабильности цен и валют, уравновешенности платежного баланса и высокой занятости населения.

Так как промышленная политика является частью политики экономического роста, то она должна как можно меньше исказить тенденции развития рыночной экономики в сложившейся ситуации. В этом случае, политика роста будет создавать условия для проявления рыночных сил и позволит корректировать провалы рынка.

Поэтому основным принципом является соблюдение требований рынка, так как государство не должно делать то, что и без него сделает рынок. Такая политика будет успешна в том случае, если она ориентирована на важнейшие факторы роста, такие, как инновационный процесс, структурные сдвиги в технологиях и продуктах.

По отдельным областям и направлениям экономической политики существуют сформулированные определенные подходы:

– исследования, которые диктуются интересами частных предприятий, редко соответствуют общенациональным экономическим интересам, а также ведутся в узких областях;

– результаты исследований редко патентуются, поэтому очень важна роль государств-участников;

– проявляется поддержка внеевропейских инвестиций предприятий;

– активизируется создание общеевропейских систем транспорта, телекоммуникаций и энергоснабжения. Государственный и полугосударственный статус части предприятий этих отраслей создает определенные трудности, так как передача некоторых из них в частную собственность могла бы ускорить процесс создания упомянутых общеевропейских систем;

– создается необходимость организации обучения и переобучения, повышение квалификации сотрудников организаций, что является частью концепции промышленной политики [1, С.35-36].

Для Российской Федерации одной из ключевых задач в среднесрочной перспективе является завоевания передовых позиций в области глобальной конкуренции. При этом основными методами достижения провозглашенных приоритетов будут являться следующие:

– осуществление инноваций и оптимизация использования регионального и человеческого потенциалов, что означает разработку принципиально новой отечественной промышленной политики;

– стимулирование перехода экономики страны на путь развития, позволяющий науке и высокотехнологичным секторам промышленности стать локомотивом экономического роста;

– обеспечить адекватные условия для развития производственного сектора экономики, где создается реальное богатство страны;

– адекватные меры реагирования на уровне промышленной политики для снижения уязвимости отечественной экономики перед лицом многих глобальных вызовов, а также новых промышленных стратегий.

Сейчас отечественная промышленная политика осуществляет переход экономики страны на новый путь развития, осуществляющийся при помощи инноваций.

Это позволяет науке и высокотехнологичным секторам промышленности повысить экономический рост и обеспечить необходимые условия для развития производственного сектора экономики. Именно в этом секторе создается нормативно-правовая база для малого и среднего предпринимательства, которая содействует качественным инвестициям.

С учетом взаимодействия инвестиций, инноваций и интеграции российская промышленная политика может достичь высокого уровня национальной конкурентоспособности благодаря синергетическому эффекту взаимодействия этих составляющих.

Благодаря этому можно будет говорить о родстве понятий «промышленная политика» и «политика повышения национальной конкурентоспособности».

Необходимо сказать несколько слов о терминологии и определить промышленную политику России как программу действий государства по развитию промышленности в общих рамках национальных интересов на основе разработки стратегий развития, ориентированных на диверсификацию производства при отказе от опоры исключительно на экспорт сырьевых товаров.

Раньше отсутствие мощных рыночных институтов поддержки диверсификации экономики приводило к необъективным мировым ценам на энергоносители. Это приводило к росту экспорта сырья и потери выгодного положения в системе международного разделения труда и специализации на выпуске и экспорте продуктов с высокой долей добавленной стоимости.

В настоящее время совершенно новым явлением становится процесс кластеризации [5].

Предприятия и научно-исследовательские центры, финансовые структуры, входящие в кластер повышают свой статус, так как имеют долгосрочный стабильный заказ.

Предъявляемые требования к инновационному кластеру поднимают международную репутацию, торговую марку, способствуют привлечению дополнительных средств в регион и укрепляет экономику. Расширяются возможности выхода продукции на международные рынки.

Преимущества кластеризации экономики:

1. Объединение предприятий разных форм собственности в целостную систему от добычи сырья до конечной продукции.

2. Все участники кластера сохраняют свою юридическую и хозяйственную самостоятельность. Руководство осуществляет совет представителей предприятий.

3. Между участниками кластера устанавливаются рыночные отношения.

4. Возможность создания системы частно-государственного инвестиционно-инновационного партнерства, которое позволяет планомерно развивать предприятия.

В мировой кластерной практике выделено три категории сетевых моделей: протокластеры, индустриальные кластеры и инновационные кластеры.

Опыт ведущих стран мира показывает, что наиболее динамичное развитие получают инновационные кластеры, где приоритетом является лидерство в новых технологиях. Сконцентрированы научно-исследовательские центры, сырьевая база, проектно-конструкторские институты, предприятия производители и потребители. Слаженное взаимодействие финансовых структур государственной политики, науки и образования направленные на стимулирование инноваций способствуют высокой конкурентоспособности, стабильности и экономическому росту региона.

При создании кластеров необходимо использовать новые фундаментальные научные решения.

Полезными могут стать международные межкластерные обмены опытом и информацией.

Формирование гибкой сетевой структуры, являющейся основой инновационного кластера, дает возможность создать условия конкуренции внутри кластера, где работают в системе только те, кто способен адаптироваться к выполнению жестких требований рынка. Создаются идеальные условия для разработки и внедрения инновационных идей, таким образом, становясь конкурентным преимуществом.

В настоящее время предприятиям предоставляется государственная поддержка, которые являются «новичками» в своем развитии в области новых технологий. За последнее десятилетие она осуществлялась посредством реализации взаимно скоординированных государственных программ предоставления рискованного капитала. В основу этой программы было положено недопущение прямого государственного вмешательства в частный бизнес.

Государством поддерживались и частные рискованные инвестиции, акционерные инвестиции, а в рамках программы рискованного финансирования государственного банка предоставлялось рефинансирование и гарантирование рискованных инвестиций частных инвесторов в мелкие и средние предприятия.

В тех отраслях, где наблюдается высокая концентрация производства, отраслевые планы и программы будут эффективны, так как государственные заказы играют важную роль. В тех отраслях, где наблюдается большое число мелких предприятий разного профиля, эффективность планов снижается.

Отраслевая политика разрабатывается на основе системы мер, которые приспособлены к различным характеристикам предприятий той или иной отрасли. В этом случае подразумевается подход к

исследованию сильных и слабых сторон предприятий отрасли и дает начало осуществления программы государственного вмешательства. Система мер, которая проводится на региональном уровне, соответствует каждому отдельно взятому конкретному случаю [2,3].

По нашему мнению, такие программы дадут предприятиям государственную поддержку, которая будет соответствовать их потребностям.

Это могут быть области, которые непосредственно касаются внутренней структуры организации, разработок и исследований в области инновационных технологий. Поэтому они должны разрабатываться и осуществляться в тесном контакте с представителями предприятий заинтересованных отраслей.

Список литературы:

1. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: учеб. пособие / М.: Инфра-М. 2012. 260 с.
2. Промышленная политика европейских стран = Industrial policy of the European countries / [Под ред. Н. В. Говоровой.]. М.: Ин-т Европы РАН : Рус. сувенир, 2010. 214 с. (Доклады Института Европы = Report of the Institute of Europe / Учреждение Российской академии наук, Ин-т Европы РАН. № 259.
3. Что Россия ждёт от Европейского союза? = What does Russia expect from the European Union? / [Под ред. Н.Б. Кондратьевой]. М.: Ин-т Европы РАН: Рус.сувенир, 2013. 148 с. (Доклады Института Европы = Report of the Institute of Europe / Федеральное гос. бюджет. учреждение науки Ин-т Европы Российской академии наук . № 287.
4. <http://www.bmwi.de/BMWi/Navigation/Wirtschaft/Industrie/industriepolitik.html>.
5. <http://www.statistics.gov.uk/pdffdir/lmsuk0110.pdf>.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Халина М.В., канд. экон. наук, доц.

*Северо-Кавказский филиал Белгородского государственного
технологического университета им. В.Г. Шухова*

В условиях модернизации экономики России актуальным является вопрос перевода экономики страны на инновационный путь развития.

Согласно теории «цикличности экономического развития» Н.Д. Кондратьева в гражданских отраслях российской экономики пока преобладают технологии третьего и четвертого укладов, а экономическая активность в нашей стране все больше смещается в отрасли и секторы национального хозяйства, по большей части, избавленные от конкуренции с импортом, такие как: строительство, большая часть отрасли производства строительных материалов, жилищно-коммунальное хозяйство, транспорт и торговля. В развитых же странах, таких как Северная Америка, Япония, и страны Западной Европы, наступил пятый технологический уклад, а экономика носит инновационный характер, где основными факторами развития являются знания и человеческий капитал [1].

Ни для кого не секрет, что степень экономического развития государства и конкурентоспособность России в мировой экономике во многом зависят от инновационной активности регионов. При этом региональная инновационная система как внутренний элемент научно-инновационной политики может выступить основой конкурентоспособности региона. Инновации как ведущее направление социально-экономического развития привлекают инвесторов и потребителей, увеличивают доход предприятий, служат основой для создания конкурентных преимуществ региона и страны в целом. Поэтому ориентация на инновационный курс развития экономики российского региона способствует созданию условий для перехода на качественно новую стадию устойчивого подъема производства.

Вместе с тем, развитие инновационной системы на региональном уровне, отвечающее новым реалиям и перспективам долгосрочного развития, сталкивается с такими системными проблемами, как:

– ограниченный спрос на инновации и ограниченное предложение инноваций. Отечественная экономика характеризуется ограниченным спросом на инновации, в первую очередь, из-за низкой конкуренции, а

зачастую, и монополизации, во многих секторах хозяйственной жизни. Действующие государственные программы не ориентированы на стимулирование спроса на инновации. Внешний спрос на российские инновации также является ограниченным вследствие сырьевой специализации России в современной мировой экономике. Ограниченное предложение инноваций связано с отсутствием системности в сопровождении инноваций, отсутствием каркаса инновационной экономики (имеются лишь отдельные элементы – особые экономические зоны, технопарки, венчурные фонды и т.д.), отсутствием конъюнктуры инновационной деятельности (социокультурных, политических, экономических и технологических условий, влияющих на ценность инновационной деятельности) [2];

- недостаточно развиты кооперационные связи между научными организациями, учреждениями образования и производственными предприятиями, не во всех вузах и научных учреждениях созданы центры трансфера (коммерциализации) технологий;

- недостаточное внимание уделяется системе подготовки специалистов под конкретные направления инновационной деятельности, программам обучения предпринимательству начинающих инноваторов;

- недостаточная информация о новых технологиях и возможных рынках сбыта принципиально нового (инновационного) продукта, а также для частных инвесторов и кредитных организаций – об объектах вложения капитала с потенциально высокой доходностью;

- недостаточный уровень развития малого и среднего инновационного предпринимательства;

- недостаточная эффективность работы инновационных бизнес-инкубаторов, связанная, в первую очередь, с низким уровнем оказываемых ими услуг, а также низким взаимодействием этого инструмента поддержки с элементами региональной инновационной системы;

- недооценка отраслевыми министерствами, курирующими деятельность предприятий и организаций, социально-экономической значимости развития инновационных процессов в регионе. Это приводит к не всегда обоснованному выбору приоритетных направлений бюджетной поддержки;

- высокий уровень износа материально – технической базы;

- несоответствие финансирования масштабам деятельности;

«Инновационная деятельность» (ИИД).

«Качество инновационной политики» (ИКИП).

Регионы первой по величине РРИИ группы представлены не во всех федеральных округах. Лидером по доле регионов первой группы является Приволжский федеральный округ. Примерно треть субъектов РФ, входящих в состав Уральского, Приволжского, Дальневосточного и Центрального федеральных округов, относятся ко второй группе; в Северо-Западном федеральном округе – такие регионы отсутствуют. Северо-Западный, Уральский, Сибирский и Южный федеральные округа выделяются тем, что представители третьей группы по величине РРИИ составляют в них более половины. Регионы четвертой группы однозначно доминируют в Северо-Кавказском федеральном округе.

В связи с разным уровнем инновационного развития субъектов РФ, система управления инновационным развитием не может быть унифицированной для всех регионов. Программа инновационного развития должна строиться с учетом особенностей для каждого региона в отдельности. Новые требования к наукоемкости производства и выпуск товаров, способных составить конкуренцию на мировых рынках, требуют создание локальных альянсов ученых, предпринимателей и власти, одного из важнейших факторов достижения успеха. Пространственная близость создателей «интеллектуального капитала», «технологических ресурсов» и бизнеса принимает решающее значение для успеха инновационной деятельности, поскольку направления научной деятельности и бизнеса должны быть максимально согласованы. Поэтому объединение усилий всех субъектов инновационной деятельности в рамках одного региона является рациональным путём инновационного развития. Государственное регулирование инновационной деятельности (правовое, финансовое) должно быть построено с учетом особенностей региональных экономик. Смещение акцента в управлении инновационным развитием в регион и передача части прав региональным органам власти позволит усилить тенденции к самоорганизации регионов.

Для успешного развития инновационной деятельности на региональном уровне необходимо:

Во-первых, выявить системные проблемы и разработать направления инновационного развития региональной экономики.

Во-вторых, обеспечить институциональной поддержкой развитие инновационной деятельности в регионе, обеспечить

скоординированность научно-технической, инновационной и промышленной политики региона.

В-третьих, необходимо создать благоприятную инновационную среду для формирования творческой личности и роста интеллектуального капитала предприятий и организаций региона, интегрировать существующие элементы инновационной инфраструктуры в комплексную инновационную систему региона и совершенствовать механизмы государственной поддержки её развития.

В-четвертых, развивать механизмы частно-государственного партнерства в процессах коммерциализации результатов научно-технической деятельности и масштабной технологической модернизации производства, формировать механизмы поддержки и стимулирования кластерной интеграции хозяйствующих субъектов региона с целью создания конкурентной продукции на основе новых технологий.

В-пятых, стимулировать мультипликативные эффекты реализации приоритетных инновационных проектов на территории региона и формировать в общественном сознании позитивный имидж научной и инновационной деятельности [3].

Регион должен стать основным ядром координации науки, власти и бизнеса, площадкой для реализации государственной инновационной политики, наделенный необходимыми правами и инструментами.

Список литературы:

1. Гришин В.В. Управление инновационной деятельностью в условиях модернизации национальной экономики: Учебное пособие / В.В. Гришин. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2010. 368с.
2. Морозова Н.В., Яковлев А.А. Проблемы реализации государственных инновационных программ развития регионов России / Проблемы современной экономики: материалы междунар. науч. конф. (г. Челябинск, декабрь 2011 г.). Челябинск: Два комсомольца. 2011. С. 151-153.
3. Уварова Г.Г. Формирование инновационной системы региона в условиях модернизации экономики России // Креативная экономика. 2010. № 11 (47). С. 88-91.
4. Рейтинг инновационного развития субъектов Российской Федерации. Выпуск 2 / под ред. Л.М. Гохберга. М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2014. 88 с.

ПРОЕКТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В СТРАТЕГИИ И ТАКТИКЕ РАБОТЫ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Чечель И.П., вед. архитектор

*ООО «Проектная фирма «Золотая линия»,
г. Белгород*

Рынок проектных услуг относится к одному из самых сложных за счет своей специфики и многогранности.

Проектирование – это процесс взаимоувязанного комплекса работ коллектива специалистов, результатом которого является разработка проектно-сметной документации для строительства или реконструкции предприятий, зданий, сооружений и их комплексов. Основная цель строительного проектирования – своевременное обеспечение капитального строительства высококачественной проектно-сметной документацией, предусматривающей:

- * широкого использования достижений науки и техники для повышения производительности труда;
- * внедрения ресурсосберегающих технологий;
- * увеличения сроков службы и надежности конструктивных элементов;
- * повышения уровня защиты окружающей среды как при выполнении СМР, так и в процессе эксплуатации сданных объектов.

Что же собой представляет рынок проектных услуг в Белгородской области?

Для этого зайдём на сайт некоммерческого партнёрства саморегулируемой организации «Белгородское сообщество проектных организаций» (НП СРО «БЕЛАСПО») и увидим, что эта организация проектировщиков насчитывает сегодня в своих рядах порядка 180 членов. К тому же на территории области работают проектные организации не только члены НП СРО «БЕЛАСПО», но и саморегулируемые организации проектировщиков из других регионов страны. Общее количество участников рынка проектных услуг в нашей области может колебаться от 250 до 300 проектных организаций [1].

Организация процесса проектирования в нашей стране построена по принципу специализации проектных организаций по отраслям экономики и видам работ:

- технологические (выполняли проектирование технологий – производственных процессов),

– строительные (специализировались на проектировании строительной части зданий и сооружений),

– комплексные (технология + строительная часть).

Организационные формы проектных фирм весьма распространены на Западе могут быть сведены к следующим типам:

– проектно-строительные фирмы, осуществляющие весь комплекс работ по проектированию, комплектации, строительству и вводу объектов в эксплуатацию,

– проектные институты, осуществляющие весь комплекс работ по проектированию, включая все виды инженерных и архитектурных задач, а нередко и задачи по планировке районов застройки. Обычно такие институты специализируются по отраслевому признаку,

– проектные институты, специализированные по технологическому (функциональному) признаку. Такие институты могут специализироваться, например, на проектировании фундаментов, металлических или железобетонных конструкций, специальных видов оборудования.

– вычислительные центры (фирмы), специализирующиеся на подготовке проектной документации на машинных носителях – смет, чертежей, календарных планов,

– консультационные (консалтинговые) фирмы, оказывающие весьма широкий спектр услуг – экономические обоснования, расчеты стоимости проектов, информация, консультации по специальным вопросам.

Задачи проектных фирм.

а. Типовые:

* эскизное проектирование;

* рабочее проектирование;

* разработка смет;

* авторский надзор.

б. Дополнительные:

* подготовку к торгам и помощь в их проведении;

* проектный анализ;

* разработку ТЭО;

* участие в управлении проектом;

* оформление финансирования.

Из 180 членов некоммерческого партнёрства саморегулируемой организации «Белгородское сообщество проектных организаций» (НП СРО «БЕЛАСПО») львиная доля предприятий – это представители малого бизнеса [1].

Основными потребителями проектных услуг малого бизнеса является население территории, на котором расположено предприятие, их услугами также пользуются государственные учреждения и организации, частные фирмы и предприниматели, они насыщают рынок новыми проектными услугами (дизайн интерьеров, комплектация, ландшафтное проектирование и пр.).

Главными особенностями малого и среднего бизнеса являются: деятельность в хозяйственной сфере с целью получения прибыли, экономическая свобода, инновационный характер, реализация товаров и услуг на рынке, гибкость.

Для малого бизнеса также большое значение имеет социальная функция, которая состоит в том, что через малые формы предпринимательской деятельности люди реализуют и раскрывают творческий потенциал, особенно в такой творческой профессии, как архитектор. Малые предприятия являются местом обучения и испытания молодых кадров, обеспечивают большое число новых рабочих мест. Поскольку малый бизнес [2] – это базовая составляющая рыночного хозяйства, роль его в секторе проектных услуг сложно переоценить, является важным, как ощущает себя этот сектор на рынке проектных услуг в сложившихся после кризиса 2008 года обстоятельствах. По мере развития рыночных отношений, малым предприятиям, занятым в сфере проектирования, все сложнее вправляться с нарастающей конкуренцией и оставаться в составе участников этого рынка.

Это происходит в силу ряда причин:

- высокого уровня риска, повышенного риск в конкурентной борьбе, зависимости от крупных компаний. Это приводит к постоянному обновлению в малом и среднем бизнесе;

- отсутствие собственных кадров и невозможность строить долгосрочные планы по их подготовке;

- высокая интенсивность труда, сложности с внедрением новых технологий, ограниченность собственных ресурсов;

- различные административные барьеры на пути развития малого и среднего предпринимательства;

- недоступность кредитных ресурсов;

- высокий уровень налогообложения

Основная очень серьезная проблема, которая тормозит развитие малого бизнеса в сфере проектных услуг, – кадровая. Квалифицированных проектировщиков, к сожалению, гораздо меньше, чем реально требуется российской экономике. Одним словом, эти

«болезни» малых [3] хорошо известны всем участникам этого рынка, прежде всего это отсутствие постоянного заказа, что дает предприятию прогнозируемую финансовую ситуацию и как следствие этого – отсутствие собственных квалифицированных кадров, что влечет за собой увеличение сроков исполнения контрактов и, соответственно, их стоимость.

Но у малых предприятий, работающих в сфере проектирования, есть и свои сильные стороны. Одна из них состоит в том, что ведя ожесточенную конкурентную борьбу за выживание, они вынуждены постоянно развиваться и адаптироваться к текущим условиям рынка, ведь чтобы существовать надо получать средства к существованию, а значит быть лучше других не только в количестве производимой продукции, но и в ее качестве, чтобы прибыль доставалась именно им.

Для успешной конкурентной борьбы, возникает необходимость в адаптации малых предприятий проектного бизнеса к современным условиям работы на этом рынке.

Работа по адаптации предприятий должна нести системный характер и здесь крайне необходимо введение проектного управления к деятельности проектных организаций – как принципа выживаемости в условиях усилившейся конкуренции и складывающейся экономической ситуации.

Управление проектами (*Project Management*) [4] – это управленческая деятельность, ориентированная на достижение определенных результатов (строительство аэропорта, жилого комплекса, реконструкции здания и др.) при заданных параметрах (время, стоимость, качество и др.), представляет собой календарно-сетевое планирование производства работ – планирование последовательности/параллельности выполнения этапов проекта, контроль сроков, привязка ресурсов к этапам, привязка к этапам поступлений и выплат, управление субподрядчиками, интеграция со сметной системой, консолидация информации со строительной площадки.

Что дает проектному бизнесу применение проектного подхода? Во-первых, результаты работ становятся более предсказуемыми, так как при разработке проекта задается четкая цель и составляется календарный план, разбитый на этапы. На любой стадии, если возникнет необходимость, план можно откорректировать. Изначально выявляются риски, которые ставят под угрозу успех проекта, и заранее разрабатываются меры по их предотвращению. Во-вторых, деятельность компании становится прозрачной, легко контролируемой и управляемой. Ведь о проекте всегда известно, в какой стадии он находится: каковы

результаты, сколько ресурсов уже истрчено, и сколько их еще потребуется при сохранении нынешних тенденций. И, в-третьих, повышается эффективность работы участников проекта, так как каждый напрямую заинтересован в его успехе.

Принцип проектного управления применим как в общем к деятельности проектной организации, так и к отдельным составляющим этого процесса, например, к собственно выполнению работ по подготовке проектной документации для строительства (реконструкции) объектов капитального строительства.

Что же может представлять собой управление проектом (*Project Management*) применительно к этапу выполнения работ по подготовке проектной документации для строительства?

Что же может представлять собой управление проектом (*Project Management*) применительно к этапу выполнения работ по подготовке проектной документации для строительства?

В проектных организациях значительная часть расходов компании приходится на оплату работы проектной команды, зачастую имеющей сложную организационную структуру. Формирование конечного «продукта» деятельности такой организации (проектная или конструкторская документация, опытный образец, рекламная или маркетинговая кампания, дизайн-проект и т.д.) носит многоэтапный характер, когда на вход следующему отделу подается документация, созданная предыдущими отделами. При этом отделы могут быть независимы друг от друга и даже территориально разнесены, коммуникации между ними, за исключением обмена законченными результатами работы, часто бывают затруднены. Творческий характер работы сотрудников и, как правило, высокий средний возраст персонала, также создает ряд дополнительных сложностей в работе проектных организаций.

Решение о применении принципа проектного управления принимается для того, чтобы оптимизировать деятельность всех отделов проектной организации, учитывая особенности данной сферы.

Подготовка проектной документации – разработка проекта и процесс его реализации, осуществления являются сложной системой, в которой сам проект выступает как управляемая подсистема, а управляющей подсистемой является управление проектом.

Функции управления проектом осуществляются на всех этапах и фазах управления проектом и включают: планирование, контроль проекта, анализ, принятие решений, составление и сопровождение бюджета проекта, организацию осуществления, мониторинг, оценку,

отчетность, экспертизу, проверку и приемку, бухгалтерский учет, администрирование.

Подсистемы управления проектами формируются в зависимости от структуры предметных областей и управляемых элементов проекта, относительно самостоятельных в рамках проекта. Предметные области и сроки, трудовые ресурсы, стоимость и издержки, доходы, закупки и поставки по проекту, риски проекта, информацию и коммуникации, качество и пр. Эти подсистемы присутствуют практически в любом проекте. В каждом конкретно разрабатываемом проекте могут добавляться специфические подсистемы. Подсистемы системы управления проектом по основным предметным областям подразделяются на: управление содержанием проекта, объемами работ, управление временем, продолжительностью, управление стоимостью, управление качеством, управление закупками и поставками, управление распределением ресурсов, управление человеческими ресурсами, управление рисками, управление запасами ресурсов, интеграционное (координационное) управление, управление информацией и коммуникациями.

Технология управления проектами включает следующие основные элементы:

- формирование модели проекта;
- организация рабочей группы;
- разработка системы коммуникаций проекта;
- управление рисками в проекте;
- анализ эффективности выполнения работ проекта.

Любой проект внедряется в реально существующую внешнюю среду: на входе проект черпает из нее ресурсы для создания продукции или оказания услуг; а на выходе среда принимает результаты проектной деятельности.

Для более эффективной работы по управлению проектом по созданию проектной документации, необходимо внедрение новых прогрессивных автоматизированных систем и программ, которые позволяют:

- вести коллективную работу с календарным планом-графиком;
- создавать рабочие области проектов;
- создавать рабочие группы проектов;
- назначать на задачи/ресурсы риски, вопросы, документы;
- управлять задачами;
- интегрировать раздел задач;
- создавать гибкую отчетность ресурсов;

- отслеживать загруженность и доступность ресурсов;
- создавать гибкую настройку представлений;
- создавать гибкие настройки прав авторизованных в системе пользователей.

С помощью этих программ добиться повышения эффективности управления портфелями проектов достигается за счет:

- экономического обоснования;
- прогноза выгод;
- правильной расстановки приоритетов;
- оптимизации портфеля проектов;
- расширенного анализа портфеля проектов;
- планирования загрузки.

И как следствие результатами внедрения автоматизированных систем по управлению проектами являются:

- повышение эффективности командной работы, рост производительности труда, улучшение качества исполнения проектов;
- оптимизация использования ресурсов в строгом соответствии с поставленными задачами;
- повышение эффективности планирования, контроля и управления проектами, а также ресурсами любого из проектов;
- возможность объединения всей информации по проектам в едином хранилище;
- персонализация ответственности, повышение качества управленческих решений;
- повышение лояльности клиентов за счет улучшения качества исполнения и роста количества успешных проектов.

Таким образом, эффективное проектное управление на основном этапе в работе проектных организаций, а именно, на этапе разработки проектно-сметной документации на строительство (реконструкцию) объектов капитального строительства, позволит им преодолеть отставание в технико-технологических аспектах деятельности, совершенствоваться, в дальнейшем, финансово-экономическую политику и достижение на этой основе повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции услуг, роста производительности труда, снижения издержек производства, улучшения финансово-экономических результатов деятельности.

Список литературы:

1. Официальный сайт Некоммерческого партнёрства саморегулируемой организации «Белгородское сообщество проектных организаций» (НП СРО «БЕЛАСПО») [Электронный ресурс] / Режим доступа: pr-belaspou.ru
2. Антилов А.И. Проблемы малого предпринимательства в национальной экономике // Актуальные проблемы современной науки. 2006. №6. С. 14.
3. Лысаковская Е.В. Проблемы и перспективы государственной поддержки малого и среднего бизнеса // Право и образование. 2006. №5. С. 261-266.
4. Мазур И.И., Шапиро В.Д., Ольдерогге Н.Г. Управление проектами: Учеб. пособие для вузов / Под общ. Ред. И.И. Мазура. М.: ЗАО «Издательство «Экономика». 2001. 574 с. (Современное бизнес-образование).
5. Никитина Л.Н., Худилайнен М.И. Становление малого бизнеса в России // Инновации. 2006. №9. С. 63-67.
6. Бутова Т.В., Ерхов М.В. Власть и бизнес в современном обществе. М.: Маросейка, 2007. 192 с.

СТРАТЕГИЯ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ФИРМЫ В УСЛОВИЯХ РЫНКА

Чупрова И.Ю. ст. преподаватель

*Северо-Кавказского филиала Белгородского государственного
технологического университета им. В.Г. Шухова*

Большое количество стратегических альтернатив развития и роста фирм может быть предложено в условиях рынка, одной из таких альтернатив и является диверсификация.

Необходимо отметить, что диверсификация, как концепция, не имеет однозначного определения, в связи с чем в экономической литературе встречается большое множество определений диверсификации. Разные люди подразумевают под ней разные процессы, поэтому важным моментом является способность распознать и истолковать эту концепцию применительно к своим обстоятельствам.

Общеизвестно, что с экономической точки зрения диверсификация (от лат. *diversus* – разный и *facere* – делать) – это одновременное развитие нескольких или многих, не взаимосвязанных технологических видов производства и (или) обслуживания, расширение ассортимента производимых изделий и (или) услуг.

В сложной экономической конъюнктуре, диверсификация дает возможность фирмам «держаться на плаву» за счет выпуска широкого ассортимента продукции и услуг. Этот процесс касается, прежде всего, перехода на новые технологии, рынки и отрасли, к которым ранее предприятие не имело никакого отношения.

Диверсификация связана с разнообразием применения продуктов, выпускаемых компанией, и делает эффективность функционирования компании в целом независимой от жизненного цикла отдельного продукта, решая не столько задачи выживания компании, сколько обеспечения устойчивого поступательного роста. Если продукты компании имеют очень узкое применение, то она является специализированной; если они находят разнообразное применение, то это – диверсифицированная компания.

Управление диверсифицированной компанией предполагает управление определенным набором синергетических эффектов. При этом возникает задача оптимизационной координации функционирования всех частей структуры с сохранением необходимого уровня их самостоятельности.

Рассмотрим основные возможности диверсифицированной компании. В первую очередь необходимо отметить повышение экономической эффективности за счет снижения затрат путем рационализации деятельности и организационной структуры в рамках более крупной производственно-хозяйственной единицы. Во-вторых, рост конкурентоспособности в результате усиления позиции объединенных предприятий по отношению к поставщикам, покупателям и потенциальным кредиторам, занятие господствующей позиции на рынке путем ограничения между предприятиями конкуренции, существовавшей до их объединения. В-третьих, снижение хозяйственного риска путем распределения его среди партнеров по объединению.

Обычно входящие в состав диверсифицированной компании представители различных сфер бизнеса функционируют в качестве сравнительно автономных единиц. Главные менеджеры этих звеньев, прежде всего, заинтересованы в максимизации эффективности функционирования своих участков, так как величина их дохода зависит от прибыльности их сфер деятельности, а по результатам работы их звеньев вышестоящие руководители оценивают их соответствие служебному положению. С другой стороны, корпоративный менеджмент заинтересован в максимизации эффективности функционирования диверсифицированной структуры в целом.

Среди ключевых задач, стоящих перед корпоративным менеджментом – обеспечение не только рационального состава участников корпораций, но и эффективного взаимодействия и координации между различными диверсифицированными составляющими общего портфеля с целью максимизации интегральной эффективности функционирования компании.

Стратегическое развитие диверсифицированной структуры должно осуществляться в соответствии с едиными стратегическими планами и целями, определенными на основе программно-целевых методов управления и специальной маркетинговой политики.

В рамках диверсифицированной системы информация аккумулируется и анализируется как по организации в целом, так и по стратегическим зонам хозяйствования. Для диверсифицированной компании ее стратегия должна сделать из нее нечто большее, чем сумму стратегических зон, она состоит в действиях по завоеванию позиций в различных отраслях и улучшению менеджмента каждой хозяйственной зоны и всего их комплекса.

Чтобы определить оптимальные направления вложений капитала и выявить наиболее эффективные способы его использования в течение достаточно длительного периода со стабильной отдачей, необходима разработка стратегии инвестирования и успешная ее реализация. Стратегические решения связаны с изменением потенциала предприятия и имеют существенные последствия.

Главными определителями финансового и конкурентного успеха диверсифицированной компании в данной отрасли являются ключевые факторы успеха, их определение – один из главных приоритетов разработки стратегии. К таким факторам можно отнести факторы, связанные с технологией, а именно профессионализм в соответствующих областях, способность к инновациям в производственных процессах и в продукции, факторы, связанные с производством, распределением, маркетингом, квалификацией работников, факторы, связанные с возможностями организации и другие типы ключевых факторов успеха.

Фактически в России еще не накоплен достаточный опыт управления корпоративным сектором товарного рынка, а значит необходимо формировать методологическую базу функционирования диверсифицированных структур, выявлять факторы внешней и внутрифирменной среды, осложняющие положение диверсифицированного сектора, разрабатывать практические управленческие технологии и готовить профессиональных корпоративных менеджеров.

Список литературы:

1. Виханский О.С. Стратегическое управление: Учебник. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Экономистъ, 2012. 296 с.: ил.
2. Гапоненко А.Л. Стратегическое управление: учеб. для студентов вузов, обучающихся по специальности «Менеджмент организаций» / А.Л. Гапоненко, А.П. Панкрухин. 5-е изд., стер. М.: Издательство «Омега-Л», 2011. 464 с.: ил.
3. Тренев Н.Н. Стратегическое управление: учебное пособие для вузов. М.: «Издательство ПРИОР», 2012. 288 с.
4. Шилков В.И. Стратегический менеджмент: учебное пособие. М.: Форум, 2012. 304 с.: ил.
5. <http://www.creativeconomy.ru>

КОМПЛЕКСНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТАРИЙ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

Шевцова О.Н., канд. экон. наук, доц.

*Северо-Кавказский филиал Белгородского государственного
технологического университета им. В.Г. Шухова*

Формирование комплексной оценки экономической эффективности полностью опирается на арсенал методов и моделей комплексного экономического анализа.

Отличительной особенностью инструментария (методов, методик, моделей) комплексного анализа хозяйственной деятельности является то, что он позволяет:

– применять при анализе не только экономические, экономико-математические, экономико-статистические методы и модели, но и методы и методики, разработанные другими науками: системным, ситуационным, экспертным, маркетинговым, эконометрическим анализом, математическим программированием, теориями игр и массового обслуживания и др. В зависимости от поставленной перед аналитиком задачи выбрать из большого постоянно обновляющегося и расширяющегося арсенала методик те, которые необходимы для всестороннего (комплексного) исследования;

– в отличие от анализа хозяйственной деятельности, комплексный экономический анализ позволяет использовать при проведении анализа не только бухгалтерскую финансовую и статистическую отчетность, другие документы и материалы, имеющиеся в организации и за ее пределами, но и любые, доступные аналитику, данные, представленные на любых носителях, в том числе электронные базы данных, данные о хозяйственной деятельности, отражающие экономические процессы и явления в реальном времени (в темпе экономических процессов) и полученные с использованием электронных локальных и глобальных компьютерных сетей;

– проводить углубленный анализ с любой степенью детализации объекта исследования, обобщить расчетные материалы и представить их лицу, принимающему решения, в виде комплексных показателей, отражающих полученные результаты в наглядной, интегрированной форме. Оценка эта может быть представлена с различной степенью интеграции показателей и осуществлена как в натуральных, стоимостных, так и в относительных показателях [3, с. 78].

Появление принципиально новых и совершенствование существующих моделей и методов, технических и программных средств сбора, обработки и отображения информации расширяют возможности комплексного экономического анализа, повышают эффективность аналитических процедур.

Комплексная оценка управления эффективностью производства и продажи товаров исходит из того, что деятельность любой организации является целесообразной, и значимость целей может существенно меняться на разных этапах ее развития, однако в подавляющем большинстве случаев доминируют экономические цели:

- получение максимальной прибыли;
- использование реальных финансовых и иных ресурсных возможностей;
- наиболее полное удовлетворение потребностей рынка сбыта;
- максимальное снижение производственных затрат.

Следовательно, для повышения экономической эффективности производства и продаж следует учесть как сроки и объемы поставок продукции на рынок, так и равномерность загрузки производственных мощностей. Оптимизация производственной программы заключается в согласовании противоречивых требований выполнения календарных сроков поставок по договорам с потребителями и снижения производственных расходов с учетом изменяющихся ограничений по ресурсам [2, с. 238].

Необходимость соответствовать требованиям рыночного спроса к производимому товару обуславливает необходимость постоянной аналитической работы организаций по комплексной оценке объема производимых товаров, их ассортимента и качества. Темпы роста объема производства товаров, повышение их качества непосредственно влияют на величину затрат, прибыль и рентабельность. Анализ выпуска товаров включает оценку выполнения плана и динамики производства и продаж, определение влияния различных факторов на изменение величины этих показателей, выявление внутривозможных резервов увеличения производства и продаж.

С позиции оценки ресурсного потенциала организации как способности выполнять предусмотренный технологический процесс и генерировать требуемые результаты удобно подразделять всю совокупность ресурсов на три группы: основные средства, материальные и трудовые ресурсы. Именно эти три вида ресурсов, объединяясь в производственно-технологическом процессе, обеспечивают достижение заданных целевых установок, а комплексная

оценка эффективности их использования характеризует технико-организационный уровень производства.

Комплексная оценка экономической эффективности факторов производства должна выполняться регулярно в рамках внутреннего анализа и базироваться на данных оперативного и бухгалтерского учета и внутренней отчетности.

Эффективная работа организации характеризуется ростом прибыли. Прибыль определяется как превышение доходов над расходами (затратами). В рамках решения задачи повышения доходов проводится анализ выполнения плановых заданий и динамики продаж в различных разрезах, ритмичности производства и продаж, эффективности ценовой политики и др.

Задача снижения расходов подразумевает планирование и контроль исполнения плановых заданий по расходам (затратам), а также поиск резервов обоснованного снижения себестоимости продукции. В зависимости от выбранной концепции организации и реализации производственного процесса уровень себестоимости может ощутимо варьировать и оказывать существенное влияние на прибыль организации. Именно этим определяется значимость методик анализа и управления себестоимостью в структуре общего механизма управления экономической эффективностью.

Финансовый анализ деятельности организации является существенной составляющей экономического механизма управления.

Аналитические процедуры финансового анализа могут быть стандартизованы и унифицированы, а результаты анализа поддаются понятной интерпретации и множественному представлению в виде, доступном для понимания пользователями различной степени подготовки в области учета, анализа, финансов (вариабельность с ориентацией на запросы пользователей в рамках унифицированной системы отчетных данных).

Механизм управления экономической эффективностью организации, опирающийся на модели и методы комплексного экономического анализа, призван решать определенные задачи. Эти задачи сводятся к следующему.

Первая задача – повышение обоснованности плановых решений по количеству, структуре и качеству выпускаемой продукции (выполнения работ и оказания услуг) с точки зрения выявления и удовлетворения спроса, бесперебойности, ритмичности производственных процессов, а также контроля и всесторонней оценки результатов исполнения планов.

Все более очевидно, что внутри фирмы должна действовать система взаимосвязанных планов, включающая следующие разделы:

1) план производства реализации продукции, где задается, привязанный датам потребителям, график выпуска изделий;

2) план обеспечения производства сырьем, материалами, топливом, энергией;

3) план использования внеоборотных активов;

4) план обеспечения трудовыми ресурсами;

5) финансовый план, в котором прогнозируются текущие и капитальные затраты, источники финансирования производства.

Сопоставление фактического уровня экономических показателей с плановым и выявление причин отклонений - важнейший метод анализа хозяйственной деятельности.

Вторая задача – комплексная оценка эффективности использования организациями своих материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Опыт свидетельствует: качественный, объективный анализ, обеспечивающий убедительный результат, может строиться лишь на основе документально оформленной исходной информации.

Наиболее полная информационная система организации, фиксирующая практически все хозяйственные операции – система бухгалтерского учета.

Третья задача – комплексная оценка финансовых результатов деятельности организаций, соизмерение доходов и расходов. При оценке финансовых результатов деятельности организаций используются в органической увязке количественные и качественные показатели.

Для комплексного анализа финансовых результатов производственно-хозяйственной деятельности, как правило, используется группа показателей. Однако часто эти показатели изменяются по-разному. На основе такой динамики показателей невозможно сделать однозначные заключения о состоянии организации.

Устранение этого недостатка достигается:

а) присвоением одному из группы показателей статуса «критерия», т.е. основного. Остальным показателям присваивается статус «дополнительных, первичных, частных», которые расширяют представление о состоянии предприятия. Однако задача выделения критерия из множества показателей в настоящий момент однозначно не решена. Чаще всего в виде критерия используются различные показатели рентабельности;

б) созданием комплексного показателя, объединяющего несколько частных. Общим недостатком комплексных показателей является искусственность их конструкции. В процессе анализа следует установить факторы, влияющие на экономический показатель, и степень влияния динамики каждого из факторов на динамику показателя.

Четвертая задача – выявление неиспользованных резервов. Анализ влияния факторов на результаты деятельности организации является основой для определения резервов производства. Под резервами понимают еще не использованные возможности улучшения показателей деятельности организации [1, с. 152].

Механизм управления экономической эффективностью оправдывает себя, в конечном счете, тогда, когда он приносит организации реальную пользу. Полезность такого механизма заключается главным образом в изыскании резервов и упущенных возможностей на всех участках планирования и руководства организацией. Изыскание внутренних резервов приобретает в настоящее время огромное значение.

Таким образом, инструментарий комплексного экономического анализа предоставляет полный набор средств и методов, обеспечивающих реализацию механизма управления экономической эффективностью организации, однако выбор инструментов для управления организацией требует особого внимания.

Список литературы:

1. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В. Малеева, Л.И. Ушвицкий. М.: КНОРУС, 2009. 688 с.
2. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. М.: ИНФРА-М, 2002. 366 с.

ДОКУМЕНТИРОВАНИЕ В СИСТЕМЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

**Шевченко М.В., ст. преподаватель,
Чикина Е.Д., доц.**

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Эффективность функционирования организации, вероятность достижения поставленных целей во многом зависит от того, насколько полно, своевременно и качественно организован учет результатов финансово-хозяйственной деятельности, а также сформирована отчетность организации. Решение этих задач, главным образом, возлагается на работников бухгалтерии предприятия.

Обеспечение оптимальной технологии обработки документации, соответствующая организация делопроизводства позволяет своевременно и эффективно решать задачи, стоящие перед бухгалтерской службой, как структурным подразделением предприятия.

В соответствии с Федеральным законом № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» все российские организации обязаны вести бухгалтерский учет. Только в случае применения организацией упрощенной системы налогообложения, правила которой установлены нормами Налогового кодекса Российской Федерации, она вправе отказаться от ведения учета в полном объеме. Ответственным за организацию бухгалтерского учета в любой организации является ее руководитель [1].

Учитывая размер организации, ее организационную структуру, характер деятельности, объем учетной работы, руководитель предприятия принимает решение об учреждении бухгалтерской службы, как структурного подразделения, возглавляемой главным бухгалтером, либо может привлечь сторонних специалистов для ведения учета, а может при наличии достаточной квалификации и желания вести учет самостоятельно. Наиболее распространенный способ ведения бухгалтерского учета ввиду его сложности – организация бухгалтерской службы как структурного подразделения организации [3,4].

Ведение бухгалтерского учета бухгалтерской службой представляет собой в соответствии со ст.1 Федерального закона от 06.12.2011 №402-ФЗ «О бухгалтерском учете» процесс формирования документированной систематизированной информации об объектах

учета, которыми являются факты хозяйственной жизни, активы, обязательства, источники финансирования деятельности предприятия, доходы, расходы и составление на ее основе бухгалтерской (финансовой) отчетности [1].

Фиксация учетно-отчетных данных осуществляется бухгалтерией в соответствующих документах, в своей совокупности образующих бухгалтерскую документацию предприятия. Управление бухгалтерской документацией и документирование бухгалтерской деятельности осуществляются посредством делопроизводства, позволяющего эффективно работать системе управления предприятием.

Принятая в организации система документирования финансово-хозяйственной деятельности должна обеспечивать полноту отражения в учете всех фактов хозяйственной жизни, при этом документооборот должен быть максимально экономичен [1].

Каждый бухгалтерский документ проходит несколько последовательных этапов движения от создания до сдачи в архив. Данный цикл представляет собой документооборот. Документооборот в бухгалтерии представляет собой составную часть общей системы делопроизводства, применяемой в организации.

Бухгалтерская документация, являющаяся частью управленческой документации предприятия, включает в себя первичные учетные документы, бухгалтерские регистры, а также бухгалтерскую отчетность.

Так как делопроизводство представляет собой полный цикл работы с документами, начиная от момента их создания (получения) до завершения исполнения, то управление бухгалтерской документацией, включает в себя процессы организации движения бухгалтерских документов в соответствии с графиком документооборота; контроль за их исполнением; оперативное хранение в течение текущего года и подготовка к передаче в архив; хранение в архиве.

Общие требования к использованию и оформлению бухгалтерских документов установлены Законом «О бухгалтерском учете» №402 ФЗ. Формы первичных учетных документов утверждает руководитель экономического субъекта по представлению должностного лица, на которое возложено ведение бухгалтерского учета.

Первичный учетный документ составляется на бумажном носителе и (или) в виде электронного документа, подписанного электронной подписью.

В действующем Законе о бухгалтерском учете нет требования о применении унифицированных форм первичных документов. В связи с этим, их применение в большинстве случаев необязательно. Не будучи

отмененными, постановления Госкомстата РФ, которыми были в свое время утверждены многочисленные унифицированные формы первичных документов, фактически утратили статус нормативных правовых актов, так как нынешнее законодательство не требует их применять. Обязательными остались лишь некоторые унифицированные формы (в случаях, когда их применение предусмотрено другими законами или подзаконными нормативными актами): например, обязательны к применению унифицированные формы первичной учетной документации по учету кассовых операций [1].

Формируя учетную политику, организация должна определить, какие именно бланки документов будут ею применяться (п. 4 ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации»). По мнению специалистов, с учетом положений ч. 4 ст. 9 Закона о бухгалтерском учете даже при сохранении неизменными унифицированных форм в деятельности организации применяемые бланки нужно предусмотреть в учетной политике организации [5,7,6].

Первичные учетные документы, составляемые по формам, самостоятельно разработанным в организации и утвержденным руководителем экономического субъекта, должны содержать все обязательные реквизиты при этом, необходимо учитывать общие правила оформления документов, которые зафиксированы в Государственном стандарте РФ «Унифицированные системы документации. Унифицированная система организационно-распорядительной документации. Требования к оформлению документов. ГОСТ Р 6.30-2003» [1].

Формы регистров бухгалтерского учета, применяемые для регистрации и накопления данных, содержащихся в первичных учетных документах, так же должны быть утверждены руководителем экономического субъекта (должны быть либо утверждены сами формы, либо даны указания на отдельные локальные нормативные акты, где представлены формы регистров).

Организации, которые ведут бухгалтерский учет в компьютерных программах, утверждают перечень регистров таким образом, чтобы на основе данных, содержащихся в них, можно было составить бухгалтерскую (финансовую) отчетность.

Регистры, которые формируются на бумажных носителях, заверяются подписями лиц, ответственных за их ведение, и (или) лиц, ответственных за ведение бухгалтерского учета.

Регистры, составляемые в виде электронного документа, должны

иметь в своем составе подписи лиц, ответственных за их ведение. Такие подписи проставляются в регистре в виде простой электронной подписи (в случае наличия соглашения между участниками электронного взаимодействия) либо квалифицированной электронной подписи [5,1,7].

График документооборота является регламентом, закрепляющим оптимальный режим (сроки и очередность) обработки всей бухгалтерской документации, поступающей в организацию. При его разработке следует помнить, что он должен устанавливать рациональный документооборот, т.е. предусматривать оптимальное число подразделений и исполнителей для прохождения каждым первичным документом, определять минимальный срок его нахождения в подразделении. При этом он должен способствовать улучшению всей учетной работы в организации, усилению контрольных функций бухгалтерского учета, а также повышению уровня механизации и автоматизации учетных работ.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402 ФЗ «О бухгалтерском учете» // СПС «Консультант Плюс».
2. Рогожин М.Ю. Документационное обеспечение управления: учеб.-практ. пособие. М.: ТК Велби, изд-во Проспект, 2009.
3. Авдеев В.В. Организация делопроизводства в бухгалтерии // Бухгалтер и закон. 2011. № 8.
4. Семенихин В.В. Документооборот и первичные документы в бухгалтерском учете. М.: Московская финансово-промышленная академия, 2012.
5. Щербачева Е.Н. О порядке утверждения первичных учетных документов в организации // Электронный журнал «Финансовые и бухгалтерские консультации». 2014. № 1.
6. Слабинская И.А., Ровенских В.А. Значение учетной политики в организации учетного процесса материальных ресурсов // Управленческий учет. 2010. №1. С.89-97.
7. Усатова Л.В., Арская Е.В. Аспекты формирования учетной политики организации // Белгородский экономический вестник. 2013. № 3 (71). С. 71-79.
8. Ровенских В.А., Слабинская И.А. Бухгалтерская (финансовая) отчетность. М.: Изд-во торговая корпорация «Дашков и К⁰», 2013. 364 с.
9. Актуальные вопросы развития учета, анализа и аудита: монография / под общ. ред. Слабинской И.А. Белгород: Изд-во БГТУ, 2013. 364 с.

ТРЕТИЙ СЕКТОР В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ КАК ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА

Шилькова В.В., канд. экон. наук, доц.

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Необходимость инновационного развития для Российской экономики получила сегодня по сути всеобщее признание и обоснование как на теоретическом уровне, так и на уровне провозглашенных государством программ социально-экономического и политического развития. С учетом этого, научное сообщество объединилось в концентрации своего внимания на исследовании вопросов ресурсных возможностей России по реализации сценариев инновационного роста и значительного внимания исследователей удостоились не только и даже не столько традиционные экономические ресурсы (традиционные для экономической теории и ее доминирующей неоклассической парадигмы), сколько нетрадиционные ресурсы, в число которых входят человеческий и социальный капитал.

Обосновывая и подчеркивая специфичность этих ресурсов, большинство исследователей обращают внимание на такие их свойства как отсутствие количественной ограниченности, креативность, влияние на эффективность общественного производства (и не только экономическую, но и социальную), подчеркивая тем самым более широкую многовекторность влияния этих факторов на современный социум. В частности применительно к социальному капиталу, исследователи не ограничиваются сферой общественного производства и указывают, что социальный капитал определяет экономическую, социальную и моральную стороны развития общества, являясь в то же время продуктом и показателем состояния культуры общества [1,2].

В данном контексте можно утверждать, что не только отдельные индивиды, а все общество в целом является основным бенефициаром – выгодополучателем – от реализации социального капитала. Это актуализирует научный интерес к вопросам о содержании, границах, факторах развития социального капитала, в том числе и к вопросу о наличии институтов в современной России, участвующих в формировании, развитии и увеличении социального капитала. Одним из таких институтов, которые уже существуют в России, но роль которых, на наш взгляд, не находит достойной оценки прежде всего в контексте

социального капитала, выступают негосударственные некоммерческие организации (ННКО) – так называемый «третий сектор» рыночной экономики.

Не включаясь в дискуссию по поводу содержательной трактовки категории социального капитала, и понимая всю сложность и многоплановость данного феномена, мы все же заметим, что связывая «третий сектор» экономики с формированием социального капитала, мы придерживаемся узкой трактовки категории последнего, которую можно определить на основе понимания социального капитала, представленного в теории Р. Патнэма. Согласно его позиции не любая социальная сеть и/или организация может трактоваться как носитель социального капитала, а исключительно «сети гражданского общества». Характер отношений и связей, формирующихся в «сетях гражданского общества» имеют существенные качественные отличия, состоящие в том, что они строятся на таких поведенческих принципах людей, которые можно в объединенном плане назвать «поведением гражданского достоинства». Это особая поведенческая модель строится на принципах «взаимного доверия», «братских чувств»; «гражданской солидарности и сопричастности»; «человеческой взаимопомощи и поддержке», «гуманности» и всего того, что принято в русской культуре называть «бескорыстным соучастием» и что не предполагает экономического рационализма и эгоизма как основных мотивирующих принципов деятельностного поведения» индивидов.

Связывая социальный капитал с некоммерческими организациями как основными институциональными единицами «третьего сектора рыночной экономики», обозначим границы этого сектора. В зарубежной англоязычной литературе третий сектор экономики состоит исключительно из негосударственных некоммерческих организаций, которые именуются «nonprofit organizations», что в переводе означает «неприбыльные организации». Некоммерческие организации с таким целевым содержанием деятельности есть и в Российской экономике. Но сектор некоммерческих организаций в России по своему составу шире, чем «третий сектор» в Западных странах, поскольку к нему относятся как государственные НКО (а это предполагает бюджетное финансирование их деятельности), так и негосударственные.

Особо отметим, что последние изменения, внесенные в Гражданский Кодекс РФ, которые вступили в действие с 1 сентября 2014 года и которые ввели новый дополнительный признак в классификацию российских организаций (их деление на корпоративные

и унитарные по характеру участия/членства учредителей/участников в деятельности организации) не изменили данной ситуации.

Заметим, что Статус некоммерческой организации в России не исключает их законной возможности осуществлять и предпринимательскую деятельность (направленную на получение прибыли). Однако эта возможность ограничивается как минимум двумя условиями: 1) эта коммерческая деятельность не должна быть основной и 2) она должна служить достижению уставных целей, ради которых созданы некоммерческие организации. Попутно заметим, что новый измененный вариант формулировки этого положения в Гражданском Кодексе, на наш взгляд, получился некорректным, поскольку категория «прибыли» была заменена категорией «доход»¹. С экономической точки зрения такая подмена является ошибочной, а в будущей правоприменительной практике может создать большие трудности для некоммерческих организаций, ведущих предпринимательскую деятельность, в плане доказательства ее законности.

Сегодня к оценке состояния всего сектора некоммерческих организаций в России можно применить следующие характеристики: 1) чрезмерное разнообразие и многообразие применяемых организационно-правовых форм в институализации своей деятельности; 2) рост числа некоммерческих организаций; 3) повышение интенсивности процессов институализации.

По официальным данным Министерства юстиции РФ, которые подтверждают эти характеристики и процессы, по состоянию на 01.01.2013г. в Российской Федерации зарегистрировано всего 219 688 некоммерческих организаций. В их составе 104 949 (47,8%) – общественных объединений; 25 541 (11,6%) – религиозных организаций; 87 028 (39,6%) – некоммерческих организаций иных организационно-правовых форм; 54 политические партии и 2 082 региональных отделения политических партий, 20 иных (местных, первичных) структурных подразделений политических партий; 14 отделений международных организаций, иностранных некоммерческих

¹ Ст.50 п.4. ГКРФ (новая редакция) «Некоммерческие организации могут осуществлять приносящую доход деятельность, если это предусмотрено их уставами, лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых они созданы, и если это соответствует таким целям»

неправительственных организаций. Помимо этого, в Реестре филиалов и представительств международных организаций, иностранных некоммерческих неправительственных организаций содержатся сведения о 246 структурных подразделениях, в том числе о 191 представительстве и 55 филиалах [4]. И все эти цифры превосходят данные предыдущих периодов.

О высокой интенсивности процессов институционализации в некоммерческом секторе России можно судить по цифрам о вновь создаваемых и регистрируемых НКО, по данным об исключении НКО из реестра юридических лиц и по числу заявлений о государственной регистрации в Минюст России. Только новых НКО в 2012 году было создано и зарегистрировано 18 382 против 16 527 за 2011 год (прирост 11,2%); исключено из Единого государственного реестра юридических лиц – 17 694 некоммерческих организаций, что на 10,1% меньше по сравнению с предыдущим годом (в 2011 году – 19 669). А в целом за 2012 год в Минюст России и его территориальные органы поступило на рассмотрение 67 240 заявлений о государственной регистрации некоммерческих организаций против 66219 заявлений за 2011 год [4].

Создание негосударственных некоммерческих организаций происходит в большинстве случаев «по инициативе снизу», то есть от самих граждан общества. Оно, как правило, вызвано добровольным стремлением наиболее инициативных членов общества, движимых гражданским самосознанием, внести свой посильный вклад в решение социально-экономических задач и проблем, стоящих перед гражданским обществом. Негарантированный, нестабильный источник их финансирования, нерыночный и волонтерский характер труда членов этих НКО, открытость их деятельности и общественный контроль формируют ту систему общественных взаимоотношений, которая предполагает разнообразные формы взаимопомощи и сотрудничества членов общества, которая мотивирует модель «поведения гражданского достоинства» и создает определенный социально-экономический эффект, который можно рассматривать как результат функционирования социального капитала.

К сожалению оценить вклад третьего сектора в ВВП России по методологии госстатистики невозможно, но определить тренд-тенденцию этого участия в создании социально-экономического эффекта возможно. Сектор некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства (НКООДХ), выделяемый Классификатором институциональных единиц в нашей статистике, можно при некоторых допущениях отождествить с сектором

негосударственных НКО, поскольку сюда отнесены НКО, не контролируемые государством, не получающие значительного государственного финансирования и оказывающие нерыночные услуги домашним хозяйствам (см. таблица).

Таблица – Оценка роли сектора НКООДХ в экономике РФ за период 2008-2013гг., млрд. руб.

Показатели	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Уд. вес сектора НКООДХ в конечном потреблении ВВП (в текущих ценах); %	0,79	0,74	0,69	0,62	0,6	0,58

Выявленная тенденция лишь доказывает игнорирование и неиспользование огромного созидательного потенциала «третьего сектора» экономики как в формировании социального капитала общества, так и в его реализации.

Сегодня все больше сторонников в научной среде появляется у предложения по организации государственно-частного партнерства как одной из эффективных форм аутсорсинга полномочий государства коммерческим структурам. И на этом фоне особенно очевидным становится забвение некоммерческого сектора и потенциала «государственно-некоммерческого партнерства». При этом совершенно очевидно, что некоммерческие организации, обладают рядом специфических конкурентных преимуществ перед коммерческими и потому «государственно-некоммерческое партнерство» может стать достойным дополнением, а по некоторым направлениям и достойной альтернативой «государственно-частного партнерства». Все это требует целенаправленной работы как государства, так и самих организаций третьего сектора, роль и значимость которых в формировании и использовании социального капитала страны будет только нарастать одновременно с ростом интенсивности процесса трансформации российского общества в гражданский социум.

Список литературы

1. Кажанова Е.Ю., Давыденко Т.А., Чижова Е.Н. Человеческий капитал в инновационной экономике // Социально-гуманитарные знания. 2013. №12. С. 121-131.
2. Шилькова В.В., Минаева Л.А. Образовательные инновации в контексте формирования человеческого капитала // Экономика образования. 2014. №2. С.10-19.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (Часть первая) от

- 30.11.1994 г. № 51-ФЗ (в ред. от 25.04.2014г. [Электронный ресурс].
Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/cons/>
4. Публичный доклад «основные итоги деятельности Министерства юстиции РФ за 2012год [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://minjust.ru/ru/node/106713/>

АДАПТИВНАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ В ЭПОХУ НОВЕЙШЕЙ ИСТОРИИ

Щетинина Е.Д., д-р экон. наук, проф.

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г.Шухова*

Щетинина Е.А., канд. экон. наук, ассистент

Санкт-Петербургский государственный технологический институт

Наше время отличается тем, что в нем стремительно происходят изменения во всех процессах и областях жизни – в социальных, научных, философско-мировоззренческих, а также в политико-экономических сферах. Это создает и усиливает хаотичность, возможность коллапсов разного рода, стрессов и рисков резкого снижения устойчивости, как на уровне отдельных индивидов, семей, так и на уровне предприятий, а также макроэкономических и социоприродных систем. В этот период новейшей истории возникает жизненная необходимость быстрой адаптации организмов (включая экономические) к опасным и резким переменам, с целью недопущения точек бифуркации, критической аритмии, различного рода взрывов в системе, ведущих к ее гибели. Речь идет и о геополитике, и о межнациональных связях, и о трансформирующейся ментальности, и о внезапных изменениях условий экономических отношений.

В этот сложнейший период адаптационные управленческие механизмы должны обеспечить возможность плавного перехода социально-экономических систем – организаций, бизнеса, с их материальными и трудовыми ресурсами, поставщиками, партнерами и всей совокупностью связей – к иным условиям деятельности, отношений, событий. Как известно, термин «адаптация» означает прилаживание, приспособление (от лат. *adarto* — приспособляю), строения и функций организмов (особей, популяций, видов) и их органов к условиям среды [1].

Сегодня активно заговорили о национальной промышленной политике (ПП) и ее содержании, хотя еще недавно отрицалась и ее необходимость, и принципиальный смысл существования такого вида государственной активности. Но в том или ином виде попытки ее разработки осуществлялись и ранее. Так, Минпромторг России активно разрабатывал стратегии развития базовых (ключевых) отраслей промышленности, велась работа по увязке этих стратегий с региональными планами, проводились экспертные сессии, а также

форсайты. Компании получали господдержку в различных формах. Активную работу проводили ведущие общественные организации бизнеса: Деловая Россия, ТПП (Торговая Промышленная Палата) и РСПП, лоббируя интересы отраслей, занимаясь нормотворчеством.

Поэтому, как считают специалисты, говорить, что промышленной политики не было, неверно, в частности, не стоит забывать о сотнях, спасенных в кризис 2008 г. промышленных предприятий и моногородов. Скорее она была фрагментарна, а главное – на высшем уровне не было четкого сигнала о ее необходимости [2]. Это объясняет, в том числе и то, что все попытки принять профильный федеральный закон были неудачными. Отметим, что оборонка, фармацевтика, металлургия, химия, энергетика, автопроизводители, судостроение давно добивались четкости государственных решений по отношению к себе. Нельзя забывать про консолидацию предприятий и создание государственных корпораций, – и это пример системного государственного подхода к развитию целых отраслей. Но в том то и дело, что за бортом государственного внимания оставались многие негосударственные промышленные компании, которые развивались сами или довольствовались некоторыми мерами поддержки.

В девяностые и нулевые годы промышленная политика лоббировалась по-разному: от протекционистского сценария поддержки базовых отраслей до выборочной ставки на выращивание национальных чемпионов. Российский союз предпринимателей уделял значительное внимание конверсии ВПК, машиностроению, высоким технологиям и развитию кадров. Уже в 2002 г. РСПП представил обновленную версию промышленной политики (Концепция промышленной политики), над которой потрудились ведущие компании крупного российского бизнеса. Проект предполагал переход на инновационную (наукоемкую) экономику, выбор точек (проектов) роста, развитие малого и среднего бизнеса, поддержку конкурентоспособных отраслей. Работа РСПП по формированию документов промышленной политики (направленных на развитие производства в целом и отдельных отраслей) продолжается в 2006-2007 гг. В эти годы РСПП совместно с Минпромэнерго обсуждает стратегии лесной, химической, нефтехимической, электронной, металлургической, легкой и судостроительной промышленности. Квинтэссенцией работы РСПП по промполитике стали предложения Правительству РФ разработать и принять «Основы промышленной политики РФ на период до 2010 года и дальнейшую перспективу», также был внесен законопроект «О промышленной политике». РСПП работал со всеми ведомствами, на всех экспертных и общественных

площадках. Совместно с Общественной Палатой РСПП был подготовлен «Доклад по промышленной политике и инновациям», содержащий предложения по созданию ГЧП, проведению форсайта для выбора направлений инновационного развития, а также строительства промышленных парков, инженерном образовании. И, хотя, проекты предложенных законов так и не были приняты, тем не менее, идеи РСПП нашли широкое отражение в государственной политике.

Свое видение промышленной политики продвигали и другие площадки, в частности в ТПП еще в 2002 г. появился профильный комитет, возглавляемый С.Сулакшиным и концепция промышленной политики на основе методического материала: «О задаче разработки промышленной политики в России». Основной приоритет концепции – формирование «новой экономики» высокотехнологичными наукоемкими производствами. В качестве объекта промполитики концепция предлагала надсубъектные территориально-производственные комплексы – кластеры.

По-своему лоббировала П «Деловая Россия». фокусируясь на вопросах развития малого и среднего промышленного нересурсного российского бизнеса. Предлагались «политика роста», «эффективная промышленная политика», «инновационно-промышленная политика», «экономика стимулов». Итак, ПП за прошедшее время претерпела существенные изменения. Помимо классических отраслей, появились компании как самостоятельные игроки, представляющие значительную часть отрасли, повысилась роль проекта – результатом, которого может быть не только появление нового продукта или услуги, но и формирование новых отраслей. Поэтому задача ПП – расширить охват и не замыкаться на отрасли, компании или проекте.

Реалии начала 21 века таковы, что Россия по ряду отраслей (большинству) утратила в принципе способность к инжинирингу как к созданию принципиально новых видов продукции. Мы, в основном, – потребители конечной продукции. Мы ее не проектируем, не производим станки и оборудование, на которых она производится. Это отчетливо видно на примере растущих рынков, например, в сфере промышленного строительства. Если ранее, до санкций, в 90% случаев закупались импортные станки, и для проектирования технологического ядра будущего производства привлекалась иностранная компания, то теперь положение изменится. Размещение в России промышленных производств (реиндустриализация) станет центром промполитики.

К слову сказать, тенденции таковы, что развитые страны уже приступили к процессу собственной реиндустриализации, то есть цикл

вынесения производств за границы этих стран завершен, начинается обратный процесс консолидации инжиниринга и производств в одном месте. К этому же вынуждает обратиться и нас складывающаяся политико-экономическая ситуация. Нам срочно следует развивать собственную инженерную мысль, а не только быть сборочной фабрикой.

Последний проект федерального закона содержит поддержку внедрения инноваций, переобучение сотрудников, информационная поддержка, субсидии, определяется роль и место индустриальных парков и промышленных кластеров. Есть и новинки – очень своевременное предложение о создании фондов развития отраслей промышленности, поддержки инжиниринговой деятельности в виде оказания финансовой поддержки, а также поддержки консалтинга в области энергоэффективности, экологии и технического аудита. Если заявленная цель деятельности отраслевого фонда предоставлять займы «на условиях, конкурентных с условиями выдачи займов (кредитов) на территориях иностранных государств» окажется реализованной - это станет самой лучшей мерой по поддержке российской промышленности за все годы. Было бы также правильно закрепить увязку с планами развития города и региона. Известно, что политика конкурентоспособности страны зависит от конкурентоспособности отраслей и регионов [3].

Итак, за свой проект промышленной политики (ПП) билось множество экономических группировок, и поскольку крайне сложно учесть интересы всех, закона как такового до сих пор нет, есть его варианты, достаточно сырые, однако содержание некоторые общие направления ПП. Так, из принципов «досанкционной» промышленной политики можно выделить стимулирование компаний внедрять инновации и проводить политику импортозамещения по продукции, не имеющей аналогов в России. Кроме того, заложено желание стимулировать предприятия оптимизировать процессы деятельности, привлекая промышленный и управленческий консалтинг. Закладывалась также поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства в промышленности, которые мыслятся как эффективные сателлиты крупного бизнеса. В целом перечень задач промышленной политики не соответствует новейшему периоду мировой и российской экономики. Нуждается в корректировке такое положение, как «софинансирование создания или развития промышленной инфраструктуры, а также инфраструктуры поддержки субъектов промышленной деятельности; выравнивание конкурентных

условий ведения промышленной деятельности в Российской Федерации и за рубежом».

Сегодня стране уже нужен не просто принятый федеральный закон и создание Совета при Президенте РФ по промполитике, а скрупулезное рассмотрение и решение проблем каждой отрасли и подотрасли в режиме онлайн. Мы вынуждены переучиваться, менять инвестиционные ориентиры, заниматься реинжинирингом с тем, чтобы осуществить импортозамещение, укрепить и развивать отечественные компании, продукты и решения [5]. Целью и содержанием адаптационной промышленной политики, с нашей точки зрения, должны являться два аспекта: во-первых, определять стратегические ориентиры и базовые рамки развития, включая временные; во-вторых – рекомендации по развитию отраслей или отдельных компаний с учетом их приоритетности для народного хозяйства, меры организационной, финансовой, кадровой и прочей помощи указанным субъектам, внутренние и внешние экономические преференции, содействие в интеграции и развитии, иными словами, промышленная политика должна иметь четкие контуры инструментов и механизмов ее реализации.

Список литературы:

1. Экономика. Толковый словарь. М.: "ИНФРА-М", Издательство "Весь Мир". Дж. Блэк. Общая редакция: Осадчая И.М. 2000.
2. Никитин А. Промышленная политика. М.: Финансы. 2013.
3. Дорошенко Ю.А., Полуянова Н.В. Анализ влияния факторов конкурентной устойчивости на предприятия промышленности строительных материалов // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2013. №6. С.117.
4. Рудычев А.А., Демура Н.В. Экономическое содержание реструктуризации и классификация её видов // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2013. №3. С. 55.
5. Климова Т.Б., Бондарева Я.Ю. Формирование сбалансированной модели государственного протекционизма сферы инновационно ориентированного промышленного производства // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2012. №3. С. 121.

ПРЕДПОСЫЛКИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ ИННОВАЦИЙ В РОССИИ

Щетинина Е.Д., д-р экон. наук, проф.,

Овчарова Н.В., аспирант

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Финансовой инновацией называют новые финансовые инструменты (новые методы работы на финансовом рынке).

25 лет назад большое количество финансовых инструментов, которые сейчас считаются само собой разумеющимися, просто не существовало. Например, текущие счета (такие как договорный заказ (порядок) изъятия), текущий счёт с выплатой процентов и списанием по безналичным расчётам) не были доступны до 1972 года. Сегодня же количество финансовых инструментов, доступных людям, располагающим различными суммами для инвестирования, резко увеличилось. Увеличилось также число новых финансовых институтов.

Примером может служить ситуация, сложившаяся в период кризиса 1979 года в США; который во многом был вызван появлением инновации. Её предложили ПИФы, которые сами были сравнительно новым финансовым институтом. Они приравнивали пай одному доллару, тем самым, позволив вкладываться на любую сумму (в другие ценные бумаги можно было лишь на сумму, кратную номиналу). ПИФы также предложили выдавать кредитные карточки. Разумеется, всё это было чрезвычайно заманчиво, и не могло не вызвать большого притока клиентов. Как следствие – бурное развитие ПИФов. Это привело к перекосу финансового рынка (в сбербанк никто не делал вклады) и страшному финансовому кризису (ссудосберегательных ассоциаций), который длился 4 года. Для его устранения была создана специальная ассоциация и даже была отменена сегментация банковского сектора. Одной из лечебных мер стало также создание NOW.

По текущему счёту проценты были равны нулю, но можно было выдавать пластиковую карточку. Параллельно и взаимосвязано с ним заводился р/с NOW на некоторую сумму. Таким образом, открывая счёт, клиент получал карточку с возможностью расплачиваться по ней; при этом образуя на текущем счёте отрицательное сальдо. Моментально, необходимая сумма перечислялась с NOW и восстанавливала нулевое сальдо. Так банки вернули своих клиентов,

фактически предлагая те же услуги, что и ПИФы. В конце концов, сегментация была опять введена в 1986 году.

Что же объясняет эти революционные перемены в финансовой системе и распространение новых финансовых продуктов, ставших доступными для потребителей?

Как и в других отраслях экономики, главной целью финансовой индустрии является получение прибыли путём продажи её продуктов. Если, например, мыльная компания увидит на рынке необходимость в мощном средстве для прачечных; то она разработает этот продукт для удовлетворения этой нужды. Также и финансовые институты разрабатывают новые продукты, как для собственных целей, так и для своих клиентов. Инновации в этой отрасли экономики в основном вызваны теми же факторами, что и в других отраслях.

Но нельзя забывать об ещё одной важной причине возникновения новых финансовых инструментов: желании избежать более строгих ограничений, чем те, с которыми сталкиваются фирмы из других сфер экономики.

На примере кредитных карточек рассмотрим основные факторы, влияющие на развитие финансовых инноваций.

Важнейшим фактором является технология. Использование кредитных карточек стало возможным только в результате создания телефонных и компьютерных сетей, а также других, более сложных телекоммуникационных систем, технического оборудования и программного обеспечения для обработки информации. Однако для того, чтобы кредитные карточки стали важной частью современной финансовой системы, фирмы, предлагающие финансовые услуги и находящиеся в постоянном поиске новых возможностей для получения прибыли, должны были быть готовы воспользоваться этой продвинутой технологией. Домохозяйства же и фирмы должны были быть готовы приобретать эти карточки.

В истории инноваций довольно часто случается, что фирма, являющаяся пионером в разработке какой-либо потенциально экономически выгодной идеи, не получает от этого наибольших выгод. Это справедливо и по отношению к кредитным картам. Первой компанией, предложившей использование кредиток в международных поездках, была DinersClub, основанная сразу после окончания второй мировой войны. Успех этой фирмы побудил две другие компании, AmericanExpress и CarteBlanche, предложить подобные программы использования кредитных карточек.

Фирмы, предлагающие услуги по использованию кредитных карточек (как правило, определенный процент от цены покупки), а также в виде процентов, которые выплачиваются за использование кредита владельцами этих карточек (по остатку на счете). Наибольшие расходы таких фирм составляют издержки на проведение операций, убытки вследствие воровства карточек и неспособности их владельцев погасить свои обязательства.

Когда в 50-х коммерческие банки впервые попробовали работать с кредитными картами, то обнаружилось, что они вследствие своих слишком высоких эксплуатационных расходов не могут конкурировать с фирмами, предоставляющими подобные услуги. Однако в конце 60-х эти расходы значительно снизились благодаря развитию компьютерных технологий и банки уже могли составить серьезную конкуренцию таким фирмам. В наши дни лидерами на рынке услуг с использованием кредитных карточек являются две крупные банковские системы: Visa и MasterCard, а доля фирм DinersClub и CarteBlanche значительно сократилась.

Текущая потребность в инновации вызывается наличием кризиса хозяйственного или другого процесса и необходимостью немедленной ликвидации этого кризиса за счет нововведений.

Такое нововведение представляет собой кризисную инновацию. Главным признаком, определяющим кризисную инновацию, является решение проблемы реализации товара (работы, услуги) в связи с падением спроса на этот товар и уменьшением объема его продажи, а также решение более сложной проблемы – проблемы выживания хозяйствующего субъекта на рынке в условиях жесткой конкуренции. Кризисная инновация направлена на ликвидацию организационного, производственного, экономического или финансового кризиса данного хозяйствующего субъекта.

Стратегическая потребность – это потребность в инновации на перспективу. Она вызвана перспективными прогнозами хозяйственной деятельности, например прогнозами потерь конкурентоспособности товара, падением имиджа хозяйствующего субъекта, возможным его банкротством и т.п. Целью инновации здесь является повышение конкурентоспособности продукта и всего хозяйствующего субъекта в будущем. Такая инновация представляет собой инновацию развития.

Классификация инноваций показана на рис. 1.

Классификационная схема инноваций включает в себя вид и форму инновации.



Рисунок 1 – Классификация инноваций [1]

Вид инновации представляет собой совокупность отдельных инноваций, сведенных в единую группу по определенным приметам (знакам), позволяющим отличить эту группу инноваций от других групп [2]. Например, в инновациях, выделенных по целевому признаку, видами инноваций являются кризисная инновация и инновация развития; в инновациях, выделенных по внешнему признаку, видами инноваций являются продукт и операция и т.п.

Вид инноваций включает в себя разные формы инноваций. Форма инноваций – это группа инноваций, объединенных единым способом существования или единой сущностью какого-либо нововведения. Это новая техника, новый товар, новый страховой продукт, новый туристский продукт (тур, круиз, туристский маршрут и т.п.), новая технология производства продукции и т.п.

Например, в 1997 г. банк «Петровский» (Санкт-Петербург) совместно с отделением Пенсионного фонда по Петербургу, Городским центром по назначению и выплате пенсий и пособий, Управлением федеральной почтовой связи ввел для пенсионеров новый вид кредита, так называемый микрокредит. Этот микрокредит выдается пенсионеру на срок до ближайшего начисления пенсии или пособия под довольно низкую процентную ставку.

В настоящее время в стратегиях многих предприятий происходит определенная переориентация, т.е. переход от всемерного использования экономического эффекта крупномасштабного производства к более целенаправленной инновационной стратегии. Нововведения представляют собой важнейшие средства обеспечения стабильности хозяйственного функционирования, эффективности функционирования и конкурентоспособности. Существует строгая зависимость между конкурентными позициями, эффективностью предприятия и его инновационным потенциалом. Эффективность функционирования предприятия можно достигнуть за счет повышения качества продукции, реализации политики ресурсосбережения, выпуска новых, конкурентоспособных проектов, освоения рентабельных бизнес-проектов.

Список литературы:

1. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент: Учебное пособие для вузов. СПб.: Питер, 2008.
2. Бездудный Ф.Ф., Смирнова Г.А., Нечаева О.Д. Сущность понятия инновация и его классификация // Инновации. 2007. № 2-3.
3. Водачек Л., Водачкова О. Стратегия управления инновациями на предприятии: Сокр. пер. со словац. / Авт. предисл. В.С. Рапопорт. М: Экономика, 2009.
4. Волков И.М., Грачева М.В. Проектный анализ: Финансовый аспект. М.: ЮНИТИ, 2008.
5. Герасимов Г.И., Илюхина Л.В. Инновации в образовании: сущность и социальные механизмы. 2009.
6. Глазунов В.Я. Финансовый анализ и оценка риска реальных инвестиций. М.: Финстатинформ, 2007.
7. Грузинов В.П., Грибов В.Д. Экономика предприятия: Учебное пособие. М.: Финансы и статистика, 2006.
8. Дегтяренко В. Я. Оценка эффективности инвестиционных проектов. М.: Экспертное бюро-М, 2007.
9. Егоршин А.П. Управление персоналом. 2-е изд. Н. Новгород: НИМБ, 2007.
10. Зайцев Н. Экономика промышленного предприятия. М.: Инфа-М, 2006.
11. Рошупкина В.Н. Инновация и стратегия-важнейшие направления эффективной инновационной политики // Белгородский экономический вестник. №3(71).

СОДЕРЖАНИЕ

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Аркатов А.Я. Региональное развитие – основа экономического благополучия общества.....	3
Арская Е.В., Усатова Л.В., Будченко О.А. Теоретические аспекты формирования прибыли предприятия.....	12
Andelković Maja, Somina Irina, Radosavljević Života. Innovative practices in the service sector of the west.....	19
Avdagić Mehmed, Radic Maja, Nikiforova Evgeniya. Technological advances and postindustrial society.....	25
Балабанова Г.Г. Ментальные проблемы роста производительности труда.....	27
Бендерская О.Б. Предложения по совершенствованию терминологии управления финансовой устойчивостью предприятий.....	32
Божков Ю.Н. Актуальность проектного управления в условиях реализации инновационной стратегии предприятия.....	36
Бондаренко Т.И., Брижак О.В. Формирование институциональной среды российского бизнеса: инварианты развития.....	41
Бухонова С.М., Кафтан Е.С. Источники финансирования реструктуризации и их особенности.....	47
Ватулин А.Е. угрозы и возможности международных экономических ограничений для энергетического машиностроения России.....	52
Выборнова С.В., Выборнова В.В. Актуальные проблемы ценообразования в электроэнергетике.....	57
Выборнова В.В., Туаева В.З. Оптимальные схемы инвестиций производства продукции из меди в монопрофильных городах.....	61
Гавриловская С.П. Имитационное моделирование дискретных производственных систем.....	68
Gajdobranski Aleksandra, Krmpot Vera, Miletić Dejan. Rural tourism as a new chance.....	72
Gijić Nebojša, Jović – Bogdanović Adriana, Reko Krstina. Creating a better balance of success.....	75
Gijić Nebojša, Lilić Vladana, Banković Đukić Dragana. Promotional e-mail as a powerful tool of e- marketing.....	78

Глаголев С.Н., Моисеев В.В. Сущность и основное содержание антироссийских санкций Запада.....	81
Глаголев С.Н., Моисеев В.В. Тенденции и динамика иностранных инвестиций в экономику России.....	96
Гоз И.Г. Методический подход к классификации международного финансового рынка	107
Гостяева Ю.Ю., Щетинина Е.Д. Особенности принятия управленческих решений в условиях делового партнерства.....	112
Гриненко Г.П. Экономические аспекты таможенной логистики	117
Давыденко Т.А. Проблемы российского рынка труда в условиях инновационного развития экономики.....	122
Демура Н.А. Синергия и экономическое развитие	127
Демура Н.А. Особенности обеспечения устойчивого экономического развития промышленного предприятия в современных условиях	132
Dimitrijević Oliver, Gijić Nebojša, Jović – Bogdanović Adriana. Mega-mergers in the pharmaceutical industry	136
Jović – Bogdanović Adriana, Gijić Nebojša, Dimitrijević Olive. The modern development of the market in terms of global demand	139
Журавлева Л.И. Приоритеты общественного развития	142
Кажанова Е.Ю. Инвестиции в человеческий капитал – приоритет инновационного развития экономики России	145
Kastratović Edita, Anđelković Maja, Ryapihina Viktoria. Economics and sport	150
Kastratović Edita, Zdravković Bojan, Stanković Vladan. Starting principles of organization and governance of sport in international framework.....	154
Ковалева Т.Н., Атабиева Е.Л. Сущность, понятие и анализ инвестиций в основной капитал на региональном и макроуровнях....	158
Ковачевич Д., Ряпухина В.Н. Проблема финансирования проектов энергоэффективности и возобновляемых источников энергии на примере Сербии	167
Козлова Н.В., Дадалова М.В., Дубровина Т.А. Понятие лидогенерации: ее применение в России и Зарубежом	177
Кравченко Л.Н., Мандрик Е.С. Актуальные проблемы и перспективы развития онлайн-банкинга в России	182
Красноперова Т.Я. Пути активизации финансового обеспечения инновационной деятельности в России: роль банковской подсистемы национальной инновационной системы.....	188

Krmpot Vera, Gajdobranski Aleksandra, Lilić Vladana. Arguments for implementation of ‘think small first’ strategy in Serbia	196
Куприянов С.В. Особенности модернизации в современном мире...	199
Ломаченко С.Н. Конкурентоспособность регионов в условиях глобализации	206
Максимчук Е.В., Лемешкина Е.О. Некоторые экономические аспекты внедрения инноваций в сельском хозяйстве.....	211
Малыхина И.О. Поиск путей развития объектов инновационной инфраструктуры ВУЗа	216
Микалут С.М., Пономарева Т.Н., Дубино Н.В. Исследование системы и организационной среды деловых партнерских отношений предприятий	221
Mikić Sanja, Slabinskiy Denis. Smes and its competences with aspect to Japanese economy	226
Науменко С.М. Современный подход к организации логистики региональной строительной компании	230
Никифорова Е.П. Взаимосвязь технологических систем и организационных структур производства	235
Одарченко А.В. Необходимость и потребность инновационного пути развития экономики.....	238
Одарченко А.В., Никифорова Е.П. Проблемы повышения качества и конкурентоспособности продукции.....	243
Окунева Г.Л., Лавриненко Т.Н. Элементы финансовой математики в курсе теории вероятности	248
Петимко А.М., Дубровина Т.А. Экономическое поведение регионов России на примере Белгородской области	250
Пивко И.С. О взаимосвязи инновационного процесса и корпоративной культуры	255
Radosavljević Dragana, Kuprijanov Sergej, Radosavljević Milan. Self management as prerequisite of personal and business success	260
Radosavljević Milan, Anđelković Aleksandar, Lilić Vladana. New entrepreneurial organizations as opportunities for development.....	265
Radosavljević Života, Doroshenko Yuruyi, Anđelković Aleksandar. Dilemmas regarding the relationship between the board and CEO	269
Ремизова И.Н., Ремизова А.В. Оценка инвестиционной привлекательности Белгородской области на фоне общероссийских тенденций	274
Рудычев А.А., Бугаенко Л.В. Новое философское мышление в управлении организацией	279

Селивѐрстов Ю.И. Некоторые аспекты реализации в белгородской области программы поддержки малого и среднего предпринимательства.....	284
Селивѐрстов Ю.И., Мухин А.Н. О регулировании инвестиционной деятельности в Белгородской области	292
Smiljanić Danica, Ognjanović Siniša, Mutavdžić Tomislava. Innovation and strategy in the fight against child's labour	297
Сомина И.В. Принцип гармонизации в инновационной деятельности российских регионов	300
Старикова М.С. Инструменты маркетингового анализа в управлении взаимоотношениями с клиентами	305
Столярова В.А., Столярова З.В. Управление конкурентоспособностью продукции на предпроизводственной стадии	311
Суворова А.А., Коноваленко Д.В. Некоторые особенности инвестиционной политики коммерческих банков в современных условиях	316
Tešanović Branko, Jović Saša, Vukomanović Dijana. Economic aspects of technology of diet nutrition at the military medical academy ...	320
Ткаченко Ю.А. Контроль качества системы торгового обслуживания	322
Tomić Radoljub, Kokanović Milun, Pajić Suzana, Mutavžić Toislava. Some aspects of mechanisms of scientific mutual effects (with extrapolation to the innovative development of management).....	327
Тупикин П.Н. Аудит эффективности в управлении хозяйствующим субъектом	349
Фурсова С.А., Волкова С.В. Российская промышленная политика: современные отраслевые подходы	354
Халина М.В. Актуальные проблемы инновационного развития на региональном уровне в условиях модернизации экономики России ..	359
Чечель И.П. Проектное управление в стратегии и тактике работы малых предприятий в современных условиях	364
Чупрова И.Ю. Стратегия диверсификации фирмы в условиях рынка	372
Шевцова О.Н. Комплексный экономический анализ как инструментальный механизма управления экономической эффективностью организации.....	375
Шевченко М.В., Чикина Е.Д. Документирование в системе бухгалтерского учета	380

Шилькова В.В. Третий сектор в экономике России как институциональная среда формирования социального капитала	384
Щетинина Е.Д., Щетинина Е.А. Адаптивная промышленная политика России в эпоху новейшей истории.....	390
Щетинина Е.Д., Овчарова Н.В. Предпосылки возникновения финансовых инноваций в России.....	395