

ЭКОНОМИКА ЗНАНИЙ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Альнафра И., магистрант,

Чижев С.Ф. канд. экон. наук, доц.

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

Мировая экономика пережила в последнее десятилетие радикальные экономические изменения в плане форм управления экономики и механизмов производства, влияя таким образом на характер международных экономических отношений между развитыми и развивающимися экономиками мира. В этот период мировая экономика пережила глобальной финансовый кризис, который был результатом неолиберальной политики, применяемой в Соединенных Штатах. Они создали экономику, основанную на четких и существенным различиях между фискальной и денежно-кредитной экономикой, с одной стороны, и реальным сектором экономики, с другой. Это разделение привело к инфляции основных мировых валют, включая зависимые и привязанные к этим валютам иные валюты мирового валютного рынка, и стало препятствием для воспроизводства в экономике. Инфляция способствовала развалу финансового рынка США и далее к распаду денежно-кредитных и финансовых рынков в остальной части мира, так как они взаимосвязаны друг с другом. Кризис, произошедший в 2008 году, побудил экономистов пересмотреть механизм управления экономикой, и вернуться к обсуждению вопроса о необходимости государственного вмешательства в экономику, а также о важной роли государства, как регулятора и руководителя хозяйственной деятельности, которая стала называться **"интервенционистское государство"**. Эта новая реальность толкала правительства европейских стран и американское правительство оказать финансовую помощь денежно-кредитному сектору, для того, чтобы избежать банкротства и полного краха мировой экономики, несмотря на приверженности в этих странах к неолиберальной политике, которая предусматривает невмешательство государства в любой роли в экономику. В дополнение к кризису, произошло еще одно изменение на международной арене, хотя и не получило это десятилетие сильного развития, но в результате исторических механизмов эволюции экономики, это изменение отражается появлением нового типа экономики, основанной на знаниях, как ключевого элемента в процессе

производства.

Можно выделить наиболее важные характеристики этого преобразования следующими пунктами:

- Экономика, основанная на знаниях, характеризуется активной деятельностью сектора услуг больше, чем остальные из секторов. Сектор услуг (особенно в области информационных и коммуникационных технологий) является необходимым для промышленного сектора, который способствует развитию других отраслей экономики.

- Основной продукт (услуга) в экономике знаний это - "знание", оно является ключевым преимуществом и характеризуется **"отсутствием конкуренции в плане потребления"**, это означает, что потребителями продукции могут быть большое количество сторон, которые используют те же знания в этой области, без препятствия для их использования другими сторонами. Использование знаний в других областях способствует творческому подходу и является ключевым в этой новой экономике.

- Характер необходимых профессиональных навыков в экономике знаний полностью отличаются от тех, которые требуются в традиционной экономики. физические способности работника уже не являются важных, а умственные способности и его научный уровень и практический опыт, который он имеет, чтобы быть в состоянии справиться с высоким уровнем технологий, используемых в отраслях экономики знаний.

- Основными продуктами в экономике знаний являются: информация, знания (как средство производства и товар одновременно), Человеческий капитал, который характеризуется высокими техническими и научными возможностями, социальный капитал (сетевые отношения между инновационными центрами в организациях, и степень доверия, которая существует между элементами этой сети) в дополнение к техническим и технологическим знаниям является носителем элементов используемых информационных и коммуникационных технологий.

Основные направления деятельности в экономике, основанной на знаниях включают:

- исследования и разработки (R & D);
- производство продукции с высоким научным содержанием;
- деятельность в области услуг, где он является более активным в секторах экономики знаний;

- мероприятия, связанные с информационно-коммуникационными технологиями сектора (ИКТ), ее продукция считается важным элементом развития других секторов и видов деятельности, способствует повышению уровня взаимодействия между ними в зависимости от модели (Леонтьев) вход - выход.

- Экономика, основанная на знаниях, требует, в любом обществе, постоянного развития образовательного сектора в целях повышения научного потенциала труда, который приходя на рынок труда, будет в состоянии удовлетворить потребности рынка знаний.

- Доступ к знаниям в экономике знаний характеризуется как свободный (относительно). Относительно, потому что доступ к знаниям в той же экономике доступен в соответствии с существующим обществом, основанным на знаниях, но доступ к знаниям в разных странах с различными экономиками не доступен в полном объеме, так как есть еще монополия на доступ инноваций развитых стран для стран Юга или развивающихся стран. Основываясь на этом можно говорить, что есть «цифровые и когнитивные пробелы между Севером и Югом в этом контексте, так как есть конфликт существования между развивающимися и развитыми странами в этой области, особенно в области патентов и прав интеллектуальной собственности» [1].

- В экономике знаний не может быть отделен рынок услуг от рынка труда и от рынка знаний, и все эти рынки работают совместно на основе интерактивных отношений, и любое решение, принятое в одном из этих рынков будет отражаться непосредственно на деятельности в двух других рынках [2].

- Информационные и коммуникационные технологии, как известно, в экономике знаний играют важную и заметную роль, особенно в области компьютерных технологий, которые обеспечивают ускорение обработки данных, информации и знаний в организациях и обществе. Скорость обработки продолжает расти, поскольку расходы на это уменьшаются. И это показывает закон «Мур» (**MOORE'S LAW**), Который предсказал что «увеличение скорости работы транзисторов в компьютерах удваивается каждые 18 месяцев с уменьшением в среднем её стоимости» [3]. И в соответствии со следующей схемой:

Imperatives: Cost & Performance

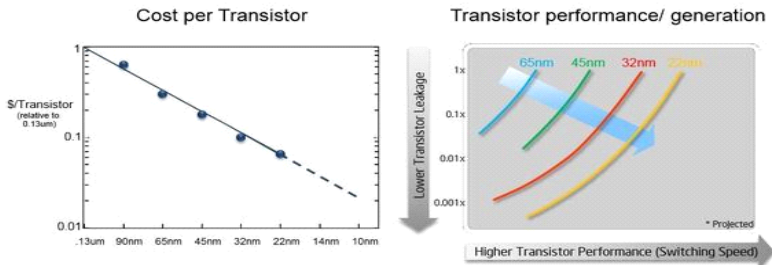


Рисунок 1 – Императивы: стоимость & работа. Источник: [4]

- В дополнение к **Мур**, который связан со скоростью получения данных и стоимостью обработки, есть еще закон, связанный с взаимодействием в сети существующих отношений между пользователями Интернет в экономики знаний, Этот закон называется законом Меткалфа (**Metcalf's Law**), которая предусматривает что «Всякий раз, когда возрастает число зарубежных пользователей сети, происходит рост объема информации более высокими темпами» [5]. Эту взаимосвязь можно выразить следующим образом - чем больше превышение количества ассоциативных связей между пользователями в сети, чем число пользователей сети, то тем больше происходит увеличение возможностей у пользователей при обмене информацией в этой сети.

Выше изложенное можно выразить графически по закону (Metcalf) в соответствии со следующей схемой (рисунок 2) [6]:

Сдвиг в сторону экономики знаний на глобальном уровне сопровождался некоторыми проблемами, на уровне международных экономических отношений, эти проблемы выразились в значительном несоответствии в размерах производства знаний между развитыми и развивающимися странами.

The Systemic Value of Compatibly Communicating Devices Grows as the Square of Their Number:

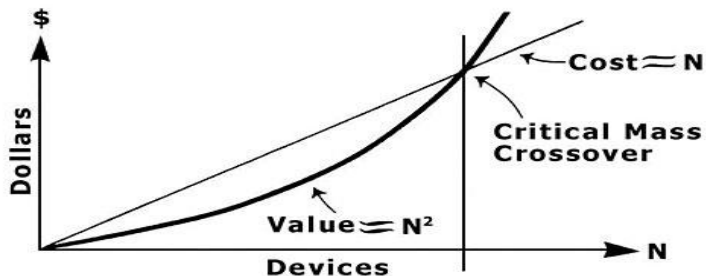


Рисунок 2 – Системная ценность совместно общающихся устройств как квадрат их числа

На карте представлено распределение когнитивных центров в мире и мы можем видеть, что существуют значительные различия в количестве источников информации и центров знаний, которые гражданам стран могут быть доступны для работы и участвовать в строительстве «общества знаний», которое является предпосылкой для создания экономики, основанной на знаниях.

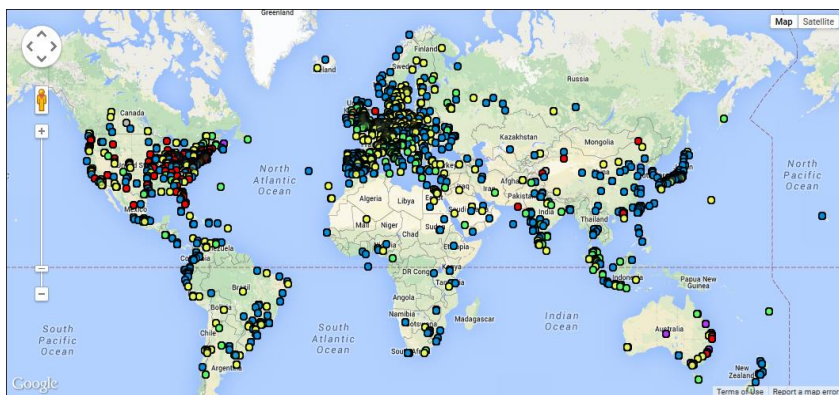


Рисунок 3 – Распределения когнитивных центров в мире.

Источник: [7]

Как показано на карте, мир сегодня разделен между когнитивно богатыми в северном полушарии и когнитивно бедным южным полушарием, при этом такие страны, как Россия, Китай и Индия на

пути, чтобы сравняться с развитыми странами. В общем, кажется, что глобальная когнитивная карта развития мало изменилась за прошедшие пятьдесят лет, разница лишь в том, что типы развития отличались и разрыв между Севером и Югом сокращается. Это выразится в будущем в виде политических и экономических конфликтов, которые мы видим в представителях Юга, особенно в странах арабской весны, так как плохие социальные условия и слабое развитие общества побудило народы к восстанию против статус-кво. Мы все еще ждем результатов, что эти революции приведут к положительным изменениям в глобальной геополитической карте и геоэкономических условиях.

Поэтому у развивающихся стран серьезные задачи, для того, чтобы идти в ногу с быстрым развитием событий, происходящих в мировой экономике и переходу к новой экономике с помощью различных средств и механизмов:

- Поддержка инвестиционного бизнеса нематериальных активов, которые будут иметь ключевое значение для успеха развития экономики знаний, в дополнение к предоставлению налоговых порезы на научно-исследовательской деятельности.

- Правительство играет важную роль в создании рынков путем создания механизмов, которые могут поддерживать долгосрочные инвестиции в будущее экономики знаний.

- Обеспечить необходимое финансирование и интенсивные малых и средних предприятий малого и среднего бизнеса (SMEs).

- Большая инвестиции в науку и исследования, в качестве важного компонента в экономике знаний в Великобритании. В дополнение к убедившись, что корреляции между результатами данного исследования и бизнес-сектора.

- Вопрос для политиков не принимать или не принимать переход к экономике знаний, но как она может поддерживать изменения в экономике, чтобы реагировать на события в экономике знаний.

- Отправной точкой является работа для достижения сбалансированного развития путем сосредоточения внимания на тех областях, где экономика пользуются конкурентное преимущество. Мы также должны поставить вашу модель экономического роста около мероприятиях, которые создают ценность, а не потребления на основе долга. Как мы определяем долгосрочную стратегию для преодоления разрыва. Для достижения этих целей должна быть приверженность правительства поддерживать стабильные долгосрочные стратегии для поддержки будущего экономики знаний.

- Достижение обеспечения доступа к финансированию,

способность какой-либо компании, чтобы использовать новую идею включает в себя риски, связанные с возможностью доступа к капиталу, Государственная политика сосредоточена в предоставлении банковских услуг и конкурентной банковской сфере и обеспечить кредитование бизнеса в этой области, Совместно с созданием фонда для инвестирования в инновации, такие как (**Innovation Investment Fund**), где можно такое фонд, который оказывает финансовую структуру предприятия, которые нуждаются в такого финансирования, в дополнение к использованию целевых налоговой системы с целью стимулирования инноваций на основе бизнес [8].

Таким образом, мы видим, что экономика знаний является основным направлением для всех стран с развитой экономикой, где знание играет ключевую роль в генерации стоимости и создания новых рабочих мест каждый день в пропорции к посылке высокого уровня сложности используемой технологии, Это требует новых навыков и, следовательно, новых рабочих мест. Экономика знаний развитой экономикой, восходящей траектории непрерывно в течение его связи с движением технических наук, и в настоящее время считается самым быстрым способом развития и в развивающихся странах для достижения темпов роста быстро в свете стремительного развития, происходящих в экономической, социальной и научной сфере.

Список литературы:

1. Steve Weber, Jennifer Bussell Will Information Technology Reshape the North-South Asymmetry of Power in the Global Political Economy // Studies in Comparative International Development. 2005. Vol. 40. No. 2. P. 62-84.
2. Экономика знаний: уроки для России» Академик В.Л. Макаров. 2003. Архив журнал «Наука и жизнь».
3. <http://www.moorelaw.org/>
4. <http://www.pcworld.com/article/2038207/intel-keeping-up-with-moores-law-becoming-a-challenge.html>
5. Steve Weber, Jennifer Bussell Will Information Technology Reshape the North-South Asymmetry of Power in the Global Political Economy // Studies in Comparative International Development. 2005. Vol. 40. No. 2. P. 67.
6. <http://blog.simeonov.com/2006/07/26/metcalfes-law-more-misunderstood-than-wrong/>
7. repository66.org/
8. Rebalancing Act, Shantha Shanmugalingam, Ruth Puttick and Stian Westlake. 2010. P. 30.

ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В УСЛОВИЯХ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Атабиева Е.Л., канд. экон. наук, доц.,

Ковалева Т.Н., канд. экон. наук, доц.

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

Понятие «антикризисное управление» появилось относительно недавно. Причиной возникновения данного понятия послужило реформирование российской экономики и образования большого числа организаций, которые находятся на грани банкротства.

Экономическая ситуация, которая сложилась сегодня в России, заставляет руководителей организаций постоянно принимать управленческие решения в условиях риска и неопределенности. При финансовой нестабильности деятельность коммерческих организаций подвержена разным кризисным ситуациям, в результате которых она может подвергнуться банкротству или несостоятельности [4].

Даже при начавшемся процессе несостоятельности, организация может разработать план финансового оздоровления и привести его в действие. Этот план должен быть основан на предусмотренной действующим законодательством возможности применения различных реорганизационных процедур.

Процедуры банкротства способствуют преодолению кризиса неплатежей, прекращению роста просроченной задолженности и предотвращению негативных социальных последствий, связанных с кризисными процессами. Дела о несостоятельности (банкротстве) рассматриваются арбитражным судом по месту нахождения предприятия-должника, указанному в учредительных документах. Оно возбуждается согласно заявлению должника, конкурсного кредитора, уполномоченного органа или прокурора [3].

Конкурсное производство вводится сроком на год, может продлеваться по ходатайству лица, участвующего в деле, не более чем на шесть месяцев. Арбитражным судом утверждается конкурсный управляющий. Прекращаются полномочия руководителя и иных органов управления должника. Сведения о финансовом состоянии должника перестают быть конфиденциальными. Считается наступившим срок исполнения возникших до открытия конкурсного производства обязательств и платежей. Прекращается начисление неустоек (штрафов, пеней), процентов и иных финансовых санкций по

всем видам задолженности должника, прекращаются выплаты по исполнительным документам, снимаются аресты на имущество должника и ограничения распоряжения имуществом должника. Все требования кредиторов могут быть предъявлены только в ходе конкурсного производства.

После открытия конкурсного производства полномочия по управлению организацией переходят к конкурсному управляющему. В процедуре конкурсного производства, как правило, производственно-хозяйственная деятельность организации-банкрота уже не осуществляется. Конкурсным управляющим и привлеченными им специалистами производятся следующие основные действия:

1. Публикация сведений о признании должника банкротом и открытии конкурсного производства.

2. Выявление кредиторов (рассылка письменных сообщений), рассмотрение обоснованности их требований, открытие реестра требований кредиторов (на два месяца с даты публикации сведений), закрытие реестра требований кредиторов.

3. Закрытие счетов должника, оставление (или открытие) одного основного рублевого счета, в необходимых случаях одного валютного счета для получения дебиторской задолженности в валюте.

4. Инвентаризация имущества и обязательств, истребование имущества из чужого незаконного владения.

5. Оценка имущества (активов) должника с привлечением независимого оценщика для определения реальной стоимости активов.

6. Истребование дебиторской задолженности, анализ сделок и договоров должника, отказ от сделок, признание сделок недействительными в установленных законом случаях и порядке.

7. Формирование конкурсной массы для последующей реализации и получения денежных средств с целью удовлетворения требований кредиторов. Конкурсная масса – это все имущество должника, имеющееся на момент открытия конкурсного производства и выявленное в ходе конкурсного производства, за исключением имущества, изъятого из оборота, имущественных прав, связанных с личностью должника (лицензии на осуществление отдельных видов деятельности и т.п.) [3].

8. Соразмерное удовлетворение требований кредиторов.

В соответствии с Законом «О несостоятельности (банкротстве)» требования кредиторов удовлетворяются в следующей очередности вне очереди за счет конкурсной массы погашаются судебные расходы, расходы на опубликование сообщений, расходы по выплате

вознаграждения арбитражному управляющему, текущие коммунальные платежи, иные текущие платежи; в первую очередь производятся расчеты по требованиям граждан за причинение вреда жизни, здоровью, компенсация морального вреда; во вторую очередь производятся расчеты по выплате выходных пособий и оплате труда по трудовым договорам, а также вознаграждений по авторским договорам; в третью очередь производятся расчеты с другими кредиторами. Требования кредиторов по обязательствам, обеспеченным залогом имущества должника, удовлетворяются за счет стоимости предмета залога преимущественно перед иными кредиторами, за исключением обязательств перед кредиторами первой и второй очереди, права требования по которым возникли до заключения соответствующего договора залога. Не удовлетворенные за счет средств, полученных от продажи предмета залога, требования кредиторов по обязательствам, обеспеченным залогом имущества должника, удовлетворяются в составе требований кредиторов третьей очереди. Оставшиеся не удовлетворенными в ходе конкурсного производства требования кредиторов считаются погашенными [1].

В течение конкурсного производства организация-банкрот обязана вести бухгалтерский учет и представлять отчетность, руководствуясь Законом «О бухгалтерском учете», иными федеральными законами, положениями по бухгалтерскому учету. Эта обязанность прекращается в момент завершения процедуры ликвидации юридического лица после внесения записи в Единый государственный реестр юридических лиц.

В соответствии с ГК РФ после окончания срока для предъявления требований кредиторов ликвидационная комиссия составляет промежуточный ликвидационный баланс, который содержит сведения о составе имущества ликвидируемого юридического лица, перечне предъявленных кредиторами требований, а также о результатах их рассмотрения. После завершения расчетов с кредиторами ликвидационная комиссия составляет ликвидационный баланс.

Анализ нормативных и методических документов по этому вопросу показывает, что регламентированы лишь отдельные общие положения по составлению таких видов балансов. На практике разработка методики составления указанных балансов с учетом специфики ликвидации юридического лица-банкрота решается исходя из субъективных взглядов специалистов, входящих в состав ликвидационной комиссии [3].

Основная цель составления промежуточного ликвидационного баланса заключается в отражении реальной стоимости имущества

должника, составляющего конкурсную массу. Поэтому, кроме инвентаризации и независимой оценки имущества, проводится корректировка данных актива и пассива последнего баланса, предшествовавшего дате открытия конкурсного производства, с целью приведения стоимости имущества и обязательств к их реальной рыночной стоимости путем проведения переоценки, отражения получения дебиторской задолженности, в том числе и задолженности, ранее списанной как безнадежная к получению. Кроме того, выявляются и списываются активы, которые невозможно реализовать с целью получения денежных средств для расчетов с кредиторами (ряд нематериальных активов, лицензии на осуществление отдельных видов деятельности, неликвидные (испорченные) товарно-материальные ценности, дебиторская задолженность с истекшим сроком исковой давности и нереальная к взысканию, финансовые вложения, которые не смогут принести экономическую выгоду и т.п.).

Хозяйственные операции, проводимые в течение периода, предшествующего составлению промежуточного ликвидационного баланса, должны быть отражены в бухгалтерском учете в соответствии с установленными правилами. По отраженным в учете хозяйственным операциям необходимо выявить финансовый результат (прибыль или убыток) и отразить соответствующей записью, списав сальдо счета 91 «Прочие доходы и расходы» на счет 99 «Прибыли и убытки» [2].

За основу построения промежуточного ликвидационного баланса может быть взята общепринятая структура бухгалтерского баланса (с необходимой степенью укрупнения или детализации статей). Актив баланса включает конкурсную массу. Пассив баланса представлен собственным капиталом – уставным, резервным, добавочным, нераспределенной прибылью (непокрытым убытком) и обязательствами перед кредиторами. По окончании конкурсного производства после расчета по требованиям кредиторов в установленном законом порядке в соответствии с требованиями ГК РФ составляется ликвидационный баланс, который представляется на утверждение кредиторам, учредителям, согласовывается с органами, осуществляющими государственную регистрацию организаций.

При ликвидации организации ликвидационный баланс закрывается следующими записями:

Дебет счёта 99 «Прибыли и убытки» Кредит счёта 90 «Продажи», 91 «Прочие доходы и расходы» – на сумму убытков от основной и прочей деятельности (если получена прибыль, то делается обратная проводка);

Дебет счёта 80 «Уставный капитал» Кредит счёта 99 «Прибыли и убытки» – на сумму покрытия убытков за счет уставного капитала (если прибыль, то обратная проводка на сумму увеличения уставного капитала).

Если после всех расчетов с кредиторами у ликвидируемой организации еще остается какое-либо имущество, то оно распределяется между учредителями (участниками) ликвидируемого юридического лица в порядке, установленном в учредительных документах, что отражается в бухгалтерском учете следующими записями:

Дебет счёта 80 «Уставный капитал» Кредит счёта 75 «Расчеты с учредителями» – на сумму распределения капитала;

Дебет счёта 75 «Расчеты с учредителями» Кредит счёта 50 «Касса», 51 «Расчетные счета» – на сумму выплаты денежных средств;

Дебет счёта 75 «Расчеты с учредителями» Кредит счёта 01 «Основные средства», 10 «Материалы» и др. – на сумму распределенного между учредителями имущества [3].

Ликвидационный баланс содержит информацию об итогах конкурсного производства, в том числе и о неудовлетворенных требованиях кредиторов. Входящими остатками актива и пассива ликвидационного баланса являются исходящие остатки актива и пассива промежуточного ликвидационного баланса. Актив ликвидационного баланса на конец периода должен быть равен нулю, а пассив либо равен нулю, либо представлен убытками предприятия и неудовлетворенными требованиями кредиторов.

Итог пассива ликвидационного баланса на конец периода (на момент ликвидации) равен нулю.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 26 октября 2002 г. №127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве) в ред. от 12.03.2014».
2. Актуальные вопросы развития учета, анализа и аудита: монография / под общ. ред. Слабинской И.А. Белгород: Изд-во БГТУ. 2013. 226 с.
3. Атабиева Е.Л., Ковалева Т.Н. Особенности бухгалтерского учета в условиях антикризисного управления // Белгородский экономический вестник. 2014. №3 (75). С. 137-156.
4. Слабинская И.А., Кравченко Л.Н. Об особенностях методики финансового анализа неплатежеспособных организаций // Белгородский экономический вестник. 2012. №1 (65). С. 82-88.
5. Слабинский Д.В. Методы манипуляции показателями прибыли: манипуляция расходами // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2012. №3. С. 110-112.

ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА СОСТОЯНИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ ДАГЕСТАН

Ахмедова Н.К., магистрант

Дагестанский государственный технический университет

Ключевой особенностью рынка недвижимости является его локальный характер. Это объясняется тем, что определяющим качеством недвижимости как товара является перемещаемость. В итоге для любого объекта недвижимости местоположение является ключевым фактором формирования стоимости, а, следовательно, рыночное равновесие, а значит и равновесная цена объектов недвижимости формируется на каждом территориальном рынке обособленно. Абсолютное большинство существующих на данный момент исследований, посвящённых анализу доступности жилья и развития рынка жилья, рассматривают российский рынок в целом. Однако, для формирования государственной политики в таком социально значимом секторе, как жилищная сфера, необходим переход к более детальному анализу, позволяющему составить картину территориальной структуры рынка.

Все субъекты Российской Федерации разделены на 3 группы по каждому из параметров в соответствии со следующими правилами:

Для доступности жилья и предложения жилья:

$$R_i = \begin{cases} \text{"низкая"}, & y_i < 0,75 y_{avg}, \\ \text{"средняя"}, & 0,75 y_{avg} \leq y_i \leq 1,25 y_{avg}, \\ \text{"высокая"}, & y_i > 1,25 y_{avg}, \end{cases} \quad (1)$$

а для показателя потребности в жилье:

$$R_i = \begin{cases} \text{"высокая"}, & y_i < 0,75 y_{avg}, \\ \text{"средняя"}, & 0,75 y_{avg} \leq y_i \leq 1,25 y_{avg}, \\ \text{"низкая"}, & y_i > 1,25 y_{avg}, \end{cases} \quad (2)$$

где R_i – наименование группы, к которой относится регион i по параметру потребности в жилье;

y_{avg} – среднее нормированное значение показателя, за которое принималось значение в среднем по Российской Федерации;

y_i - нормированное значение показателя для региона i , которое рассчитывалось по формуле:

$$y_i = \frac{x_i - x_{\min}}{x_{\max} - x_{\min}}, \quad (3)$$

где y_i - нормированное значение показателя для региона i ;

x_i - исходное значение показателя для региона i ;

x_{\min} - минимальное значение показателя;

x_{\max} - максимальное значение показателя.

Таблица 1 – Основные особенности дагестанского рынка недвижимости

Особенности	Факторы	Результат
Различия рынков недвижимости по регионам	Неодинаковые природные, экономические условия и позиции местных органов власти различных регионов	Различия в инвестиционной привлекательности, активности рынков и уровне цен на аналогичные объекты в различных регионах
Несоответствие стоимости недвижимости финансовым возможностям большей части населения	Падение уровня реальных доходов населения, слабое развитие механизма ипотечного кредитования	Ограниченность инвестиционных ресурсов, низкая ликвидность недвижимости относительно других товаров, снижение объемов нового строительства, слабое развитие рынка недвижимости в целом
Недостаточная информированность участников	Соккрытие фактических цен продаж, слабое развитие информационной инфраструктуры	Дополнительные затраты на сбор и проверку данных при анализе эффективности инвестиционных проектов, поступление налоговых платежей не в полном объеме
Неравномерное развитие сегментов рынка	Различия в ликвидности и законодательстве для разных типов недвижимости	Рынок земли практически не развит
Невозможность точных прогнозов тенденций развития	Экономическая и политическая нестабильность	Затруднена оценка объектов на основе дохода, снижена инвестиционная активность, слабо развита система ипотечного кредитования
Несоответствие текущего использования основной части земли и строений наиболее эффективному	Строительство большинства объектов в период директивного (нерыночного) управления экономикой	Необходимость при оценке недвижимости и анализе инвестиционных проектов основываться не на текущем, а возможном наиболее эффективном варианте использования объектов

Из данных, представленных в таблице 1, можно сделать следующий вывод: рынок недвижимости сам по себе не очень стабилен в период мирового финансово-экономического кризиса, но особенно заметны его колебания применительно к недвижимости в дагестанских регионах.

При определении понятия «недвижимость» мы исходим из того, что настоящий термин может иметь тройной смысл: как отражение физического объекта, как объект экономических отношений и как особый предмет права. Недвижимость как физический объект - это группа объектов, включающая землю и неотрывно связанные с ней элементы. Если рассматривать недвижимость как экономический актив, то недвижимость относится к категории материальных, реальных активов. При этом вследствие физических особенностей недвижимости: иммобильности, уникальности и долговечности, недвижимость может одновременно выступать в разных качествах и выполнять разные функции. Как товар, недвижимость выполняет функции либо средства производства (служит для производственного использования), либо предмета потребления (служит для конечного потребления), либо объекта инвестирования (служит для извлечения прибыли). С организационно-правовой точки зрения более целесообразным представляется использование понятия «недвижимая собственность», которое включает не только недвижимость как физический объект, но и совокупность прав и обременений на него. Структура рынка недвижимости, а также процесс его функционирования находится в прямой зависимости от общего состояния экономики региона, однако каждый конкретный элемент рынка недвижимости имеет свои причинно-следственные зависимости. Проведенный анализ рынка недвижимости регионов России (Москва, Санкт - Петербург) и Республики Дагестан, а также анализ экономической ситуации в данных регионах показал, что основное влияние на сферу рынка недвижимости оказывают следующие параметры экономического развития: отраслевая структура экономики региона (соотношение материальной и нематериальной сфер пр-ва, технологический уровень производства); уровень экономического развития ВРП и темпы роста ВРП; уровень доходов населения; v уровень занятости; объем инвестиций; структура собственности. Например, структура рынка недвижимости по функциональному назначению моноотраслевого промышленного региона будет существенно отличаться от структуры рынка недвижимости региона рекреационного. В случае с рекреационным регионом будет заметное преобладание объектов недвижимости

социального и культурного назначения. Таким образом, можно утверждать, что отраслевая структура экономики региона, а также вектор и динамика ее совершенствования будут выступать в качестве базисной системы, предопределяющей направление развития рынка недвижимости региона.

Следует отметить, что ни один из региональных рынков жилья в России не описывается высокой потребностью в жилье и высоким предложением в сочетании с низкой доступностью. Это явление объясняется тем, что строительные компании не готовы осуществлять строительство в регионах, где отсутствует платёжеспособный спрос, даже при условии низкого уровня жилищной обеспеченности населения (Табл. 2).

Таблица 2 – Регионы с высокой потребностью в жилье

Предложение жилья	Доступность жилья		
	Низкая	Средняя	Высокая
Низкое	1. Республика Алтай 2. Республика Тыва	1. Кабардино-Балкарская республика 2. Забайкальский край 3. Республика Бурятия	1. Республика Дагестан 2. Республика Саха (Якутия)
Среднее			3. Ямало-Ненецкий АО
Высокое		4. Астраханская область	4. Ханты-Мансийский АО

Регионы Северного Кавказа (**Республики Дагестан**, Кабардино-Балкария) и Дальнего Востока (Республики Саха (Якутия), Бурятия и Забайкальский край). Низкое предложение жилья в этих регионах при условии высокой потребности и высокой доступности отражает одно из двух явлений: либо отсутствие желания приобретать жильё со стороны платёжеспособных домохозяйств, что подтверждается миграционным оттоком населения во всех регионах данной группы, кроме Дагестана¹, либо высокие административные барьеры в строительном секторе и низкая активность рынка (в Дагестане доля сделок с жильём рекордно низкая по России - 2%, в Кабардино-Балкарии и в Забайкальском крае – 3,1%).

¹ В Дагестане миграционный приток составил в 2014г. 0,33 чел. на 1000 человек

Список литературы:

1. Шевчук Д. Экономика недвижимости: конспект лекций. М.: Эксмо, 2009. 159 с.
2. Белокрылова О.С. Рынок недвижимости. М.: Феникс, 2009. 384 с.
3. Экономика недвижимости: учебник для вузов / Под общей ред. В.А. Боровкова. СПб.: Питер, 2007. 416 с.

CERTAIN PROBLEMS AND ANSWERS BY MANAGEMENT IN DEVELOPING COUNTRIES

**Andjelkovic Aleksandar,
Radosavljevic Dragana**

*Faculty for Business Studies and Law, University „Union - Nikola
Tesla”, Belgrade, Serbia,*

Somina Irina

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

1. INTRODUCTION

Every single phenomenon that wants to present itself as new indeed encounters numerous problems and misunderstandings. This applies to new public management as well, because something that certain people regard as new, others might regard as outdated. Each is presented in a different way, with different contents and elements, which means that there are no clear standards and criteria when we actually try to define what does it mean to be new. For example, incorporation as a modern technique for presenting innovations in public management may be aimed at improving the quality of public services, rationalization and reduction of cost and hence the selling price of products and services. However, it is possible that this novelty is introduced to any public activity free of bureaucratic constraints and limitations. Bearing in mind the principles of management, corporatisation in the first case would constitute a new public management.

There are numerous countries that are experimenting with the introduction of new concepts in the public sector or in public management, introducing solutions that had been testing by other countries, or modifying the same in accordance with their culture, customs, mentality, etc. For example, reducing the number of employees in the public sector may be new to a particular country, but we have seen this innovation in the past, so the question is whether in this case we can call this innovation, in the sense as understood by Schumpeter and if it is modified and adapted to a particular country.

Analyses show that both developing countries and transition countries are dominated by the state sector. It turns out that the state in developing countries is actually the biggest employer and at the same time the largest asset holder; further, state appears as the largest purchaser of goods, and on the supply side, mainly as a monopolist. On the other hand, developing countries have weak real sector, which is in a subordinate position with

regard to the state giant, although in this case we cannot truly claim that even this giant is particularly developed. In such circumstances, conditionally speaking, state does not have necessary dynamics or required energy to introduce changes; on the contrary, it tends to keep things just as they are, enjoying the existing privileges.

2. CERTAIN CHARACTERISTICS OF PUBLIC MANAGEMENT IN DEVELOPING COUNTRIES

Regardless of different opinions, it can be concluded that developing countries have heterogeneous economic development and different social and political stability, making it difficult to reduce this area to generalized characteristics and laws. The problem is aggravated by the fact that public management in developing countries is modestly spoken about, and there is no professional literature or research that has thoroughly investigated the problems of public sector. Because of this, there is lack of response to certain challenges, especially the answer to the question: what must we change in the public sector in order to make it successful ?

Although this is a complex issue, it seems that the abolition of the public sector in developing countries would represent a radical innovation, specially should this abolition be carried out by means of transformation of state property into private property, or in a public-private partnership. In other words, it would be desirable that the public sector in developing countries be reduced with the tendency to be fully abandoned, and that traditional government tasks be performed by the private sector. This change would be accompanied by corporatization, i.e. the public sector, or parts of it would be turned into companies or departments, or agencies outside the public sector. In developing countries, corporatisation has engulfed more or less all countries, and it proved to be a significant "momentum" in the development of their economies.

However, this fundamental novelty is far from being realistic, which is why the "scope of privatization and downsizing in developing countries is too small to achieve sufficiently deep mark in relation to the overall share of public sector in the gross national income" [1]. Within these poor conditions of the real sector, it would be extremely difficult if not impossible to provide better quality through transformation of public to private ownership, in whatever area of public sector. Therefore, when considering this idea one must be constructive and practical; further, the implementation should be approached gradually, first by creating a favorable ground for the

implementation of new ideas, otherwise even the very best ideas will not be applicable and can lead to even bigger problems.

Developing countries, or the "third world" represent countries with small gross domestic product per capita, weak economic structure, a large number of poor people, and small or non-existing participation in world trade. They are more often than not politically unstable, with underdeveloped democracy and democratic institutions, as a precondition for the introduction of the creation and application of new ideas and innovation in the public sector.

As noted above, developing countries are heterogeneous, and can be divided as such: the newly industrialized countries (China, India, Brazil, Mexico, South Africa, Turkey, etc.). These countries used to be part of the group of developing countries, but have increased their level of development, but insufficiently to get the prefix of developed or middle-income countries. The second type are the least developed economies, which have a GDP of up to 500 euros per capita, which are the poorest countries with a number of problems related primarily to the survival of the population. The third group consists of oil-exporting countries, which have a special status within the group of developing countries. It is exactly for these reasons that developing countries are unsuitable for generalization of the concepts of management and public management which can be applied to each of them, because each country is unique and unrepeatable, given the political, social economic, social cultural, religious, customs and other relevant factors and impacts. It should also be noted that developing countries often cross over into the group of medium developed countries, such as Taiwan, South Korea, Singapore, Hong Kong. For very long time these countries used to be part of the group of underdeveloped or developing countries. Today they certainly no longer belong to this group, and, therefore, can serve as example for other countries how to transform themselves into advanced countries in a short period of time.

Developing countries follow almost to the letter what developed countries do, considering that – given time – they adopt and promote the experience and practice of public management in developed countries. Here there is usually the so-called mechanical conveying, because they fail to take into account the factors that exert significant influence on certain innovations in developed countries. This leads to the situation where good solutions implemented by the developed produce poor results in developing countries. For example, reduction of public sector in developed countries to the smallest extent, in developing countries could lead to major problems, because the governments usually do not have adequate institutions and mechanisms that can accommodate certain activities. Further, for example insistence on a

democratic style of management in developing countries could lead to new problems, as these countries usually live in an autocratic, dictatorial and often in conditions where introduction of democracy in its full capacity would lead to even bigger problems. Hence the need that each experience taken from developed must be analyzed, reviewed and harmonized with the socio-economic, socio-cultural and other conditions of the specific country [2].

Developing countries prefer the so-called cosmetic change - slow and gradual change. They initially perform formal changes, turning some public departments into public administration, and administration sectors into directorates; they combine multiple functions into common ones, create independent bodies, etc. This is undoubtedly a correct philosophy, because public management needs to grow and develop together with the strengthening and development of the public sector, which is natural, since nothing comes from nothing, but everything arises from something.

The level of development of developing countries can best be seen from their economic power. The national income per capita in most developing countries ranges from 2000-2500 dollars, which is not enough even for the very existence, so in developing countries there is the largest number of the poor and hungry. A third of the population in these countries has no access to safe drinking water, as well as minimum health care, which is why life expectancy in these countries is the shortest in the world. Over 40% of the hospitals lack adequate access to water for cleaning and maintenance, as pointed out by the World Health Organisation. Among other things, this is also the result of poor public management, if here we can actually speak of public management as such, in its full capacity.

The main economic activity in developing countries is agriculture, and within it, agronomy and livestock, although some countries have significant reserves of mineral resources. However, these and other economic activities are at a very low level, and they fail to meet the basic needs of the population. It turns out that natural resource as such have no value unless there is knowledge and technology for their exploitation, processing and export. Analyses show that certain countries, although poor in natural resources, are now in the group of medium and even high-income countries because their handicap in natural resources was compensated by knowledge [3]. The example by "Asian tigers" confirms this, but also this is confirmed by Japan, Germany, and other countries that do not have natural resources, but still managed to place themselves among the highest developed countries, all by their knowledge and work habits.

In developing countries we see new trends that point to new "embrios" of public management, namely, the reorganization and rationalization of the

public sector and state administration. In Africa there is the practice of merging customs, tax and public revenues services into one, as well as the corporatization of health care sector thus enabling private (real) sector to perform healthcare activities on behalf of the state. In this case, clinical centers, hospitals and clinics become independent entities managed by the owners or rented professional management. Further, this way they achieve separation of the Ministry of Health from entities dealing with healthcare, thus reducing the impact on the budget, and apparently increasing at the same time the economy of providing health services. However, reforms in the health of Africa have not yielded satisfactory results, particularly in Ghana, Malta, Tobago and others [4]. The reasons should be sought in the fact that subjects who practiced health have long been under the strong influence of the state, or maybe they did not have sufficient independence in the management of resources. Further, partialized organization did not allow for the introduction of new technologies, especially information systems, in order to monitor labor productivity and ensure intensive exchange of information and knowledge in a broader context.

Most of developing countries and countries in transition suffer from lack of liquidity. For example, most health care systems in Africa, but also in countries in transition, has no regular inflow of funds, which makes it difficult to create the minimum conditions to fulfill their mission for which they were established. Further, real health system is unable to provide solvency, because the state is often the largest borrower, since it is late in servicing their obligations to suppliers. This fact reveals that successful functioning of the public sector shall in the future depend more on the budget items that are intended for servicing obligations, compared to management that does not have sufficient opportunities to create adequate business environment, since it is not sufficiently independent.

Many developing countries are seeking to increase the economics of the public sector, introducing standards, performance, incentives and sanctions for certain acts and omissions, as well as an increased level of responsibility within its industry. India introduced important innovations in health systems, with rational utilization of doctors in performing complex tasks, reducing the need for doctors as nurses can perform a significant part of the tasks that are traditionally performed by doctors. They also organized the training in public enterprises to perform routine tasks within the public administration.

In most countries the public management system has been established for evaluating employees. In Africa, Asia and Latin America improvements are linked to length of service, age, rank or bureaucrats' results in exams and types of tests. The problem with evaluating the public sector in developing

countries is the lack of objectivity, and on the other hand, estimates are the only criterion for promotion, which in terms of lack of objectivity usually creates a significant problem. For example: "In Zimbabwe, there is a fear that such powers in the hands of the higher administrative authority can easily lead to abuse in order to create personal empires, regional cliques, and even ethical enclaves, which could be used as an effective weapon for maintaining only senior public servants" [5].

3. RESUME

This paper presents a brief overview of the characteristics, problems and trends in public management in developing countries. It has shown that the public management is the weakest "link" in developing countries, which further multiplies the problems at the national level. Most certainly, there can be no progress in any country or company while management does not recognize the profession of the professions; this is because this profession can boost the performance of all other professions and is similar to the most central gear on whose turning depends the turning of secondary, ancillary parts. The fact is that developing countries generally accept the experience of developed countries, so we can conclude that they are followers of proven solutions from developed countries. By reducing or eliminating the ideological leadership and management in the public sector, the introduction of professionalization would solve many problems.

References:

1. Cook R. and Kirkpatrick C.: Privatisation and Future Policy, IDPM Public Policy and Management Working Paper, No 3 Manchester: Institute for Development Policy and Management, 1997.
2. Radosavljević Ž.: Organizacija, FORKUP, Novi Sad, 2004. P. 86-98.
3. Radosavljević Ž.: Menadžment u modernom biznisu, FORKUP, Novi Sad, 2004. P. 245-253.
4. Dadoo A.: Performance Standards and Measuring Performance in Ghana, Public Administration and Development 17, 1997. P. 115-121.
5. Makumba J.: The Zimbabwe Civil Service Reform Programme: A critical Perspective, Role of Government in Adjusting Economies Paper No 16 Birmingham, Development Administration Group, 1997. P. 10.
6. Polidamo C. The new public management in developing countries, Institute for Development Policy and Management, University, Manchester, 1999.

ATTITUDES OF PROFESSIONAL MANAGERS ON EDUCATION FOR MANAGEMENT

Arsenijevic Olja,

Gajdobranski Aleksandra

*Faculty for Business Studies and Law, University „Union - Nikola Tesla”,
Belgrade, Serbia*

Kastratovic Edita

Faculty of Business Economy and Entrepreneurship, Belgrade, Serbia

1. INTRODUCTION

Quality of both formal and informal education is one of the foundations of development of human resources competitiveness. Increase of significance of education is related to increasingly complex and networked world economy. Therefore, in 21st century, there is a growing need for well-educated workers.

Joining EU sets the requirements for building educational system before Serbia, which would provide highly professional and competent labour, which can compete with employees from other countries, EU members. In the following few years, Serbia needs to reorient on industries and jobs based on knowledge, as well as economic growth based on innovations. In March 2000, European Council has adopted Lisbon's goals, which represent the general objective of EU: "... EU should become the most competitive and dynamic economy in the world based on knowledge, capable of sustainable and economic growth, better jobs and higher social cohesion." In achieving this goal, the Education Council that consists of ministers of education of member countries have adopted the Report on concrete future goals of educational systems which was in March 2001, under the name Stockholm conclusions, accepted by European Council in Stockholm [1]. This report represent a framework approach to the policy of national education for member states based on three goals: Improvement of quality and productivity of education and improvement system in European Union, Providing the entire population continuous availability of learning, Opening the system of education and improvement of EU, as the rest of the world does it [2].

2. METHODOLOGICAL APPROACH

2.1 Subject, goals, tasks and hypothesis of the paper

The set subject of research requires the analysis of the **goal**: examine the attitudes of managers regarding the necessary knowledge for their work of manager. Therefore, the following research **tasks** are set: Examine the

following in management of the companies: 1. Knowledge, skills and abilities that a managers should possess, 2. What should the management students learn, 3. What should the plans and programmes for educating the managers look like, 4. Evaluation of the cooperation of the company with universities

Based on the above-mentioned, we set the **hypotheses** of research: 1. Tacit knowledge is those that defines knowledge worker and explicit knowledge is only a tool for the acquisition of tacit knowledge through appropriate conversions. 2. Necessary precondition of innovativeness of organization is identification and development of tacit knowledge of employees. 3. Enterprise is not taken as an organization that fosters the learning of all its members and it constantly transforms itself. 4. There is a significant statistical difference between the attitudes of managers of public, joint stock and private companies.

Variables of research: By the review of literature and some previous studies, variables of our research are divided into: independent (plans and programmes of work, methods of the implementation of teaching, attitudes of managers regarding the knowledge required for a job), and dependent (applicability of knowledge in organizations).

Research sample: Research has included companies in Vojvodina. **Methods, techniques and instruments of research:** Techniques and instruments were chosen within descriptive research method, which is appropriate to the subject and goal of research. In addition to this, analytic-synthetic and statistical method (X^2 test) were applied. From research techniques in the process of data collection, we have applied: interview, survey and scaling. Instruments that was used consisted of: questionnaire by which the attitudes of managers regarding the knowledge required for the job of a manager were examined.

The sample of managers - respondents in companies

Studying the attitudes and opinions of managers in companies in Vojvodina regarding the required knowledge and skills for the job of a manager, the manner and quality of studying, they way in which curricula should be formed and regarding the own company, was done on the sample of 320 managers.

Sample included managers of public and private companies of different managerial level, so that observation of problems would be as better and objective as possible. Research was carried out at the end of September and beginning of October 2014.

Managers have filled in the questionnaire in their companies and the sample was appropriate. Questionnaire consists of 4 sets of questions. The

first set contains 18 questions by which attitudes of managers on **knowledge, skills and abilities** that a manager should own are examined [3]. The second set of questions required from managers to answer **what the students of management should learn**. This set contains 7 questions. Third set of questions offered to managers refers to **plans and programmes of education for management**. It contains 5 questions. Firstly, introductory question of this set should give us an answer to the question to what extent the managers are satisfied by the existing education systems for management. The fourth set of questions refers to the **evaluation of the enterprises of respondents**. It consists of 6 questions by which we examine the cooperation of the company with the university in different fields.

2.2. Results

For comparison of the attitudes of company's managers included in our research, we have used X^2 analysis. This analysis will point to Possible differences in attitudes of compared categories, their mutual dependence, as well as degree of agreement, i.e. disagreement with certain claim. Simultaneously, it will enable us to confirm all hypothesis with high confidence. Analysis of the set of questions that refers to knowledge, skills and abilities which a manager should possess and evaluation of respondent's enterprise. We have crossed the answers of managers of public, joint stock and private companies in which the research was carried out.

$$X^2=03,0225; df = 6; p = 0,01; X^2k = 16,812; C = 0,49; C \max = 0,70$$

Very high significance level points to different attitudes of managers regarding the bringing down of structural and organizational barriers for the purpose of accelerating and quality of the work process. Namely, the difference between managers of public companies, who agree with our statement in high percentage, even 79%, and two other groups of respondents, who disagree (public – 77%, joint stock – 57%, as well as 21% of the managers of private companies (coefficient of contingency is significantly)). Therefore, we can conclude that managers of private companies are by far more aware of the need for changes in business and internal communication, while managers of public companies still do not have a developed awareness on the necessity of changing business paradigm. As the structure is something that enables secure and easy leadership to managers, and transition to a new paradigm of leadership requires a different form of education and acquisition of particular knowledge and skills, as well

as change of attitudes regarding the way of doing business for the economy based on knowledge, we conclude that our economy is based on postulates of classical industrial age and that our managers are not yet aware of the revolution that occurs in the world in the field of business and production, as well as of the need and necessity to move to the new way of doing business. Structure limits and prevents innovativeness in work, so, even by this question, having in mind the significant coefficient of contingency, we confirm our hypotheses 1. Necessary precondition of innovativeness of an organization is identification and development of tacit knowledge of employees. The company is not taken as an organization that encourages the learning of all its members and it constantly transforms. There is a statistically significant difference between the attitudes of the managers of public, joint stock and private companies where the research was carried out.

$$X^2 = 71,46185; df = 6; p = 0,01; X^2k = 16,812; C = 0,42; Cmax = 0,70$$

From the analysis implemented, it is obvious that managers of private companies have different attitudes than the other two groups of respondents. Managers of our joint stock and public companies still do not understand the need for learning in the workplace, as well as 20% of managers in private companies. Therefore, significance level is so high, but there still is a connection, because coefficient of contingency is 0.42, i.e., high. This confirms the hypothesis that the company is not taken as an organization that encourages the learning of all its members and constantly transforms itself.

$$X^2 = 177,5596; df = 6; p = 0,01; X^2k = 16,812; C = 0,59; Cmax = 0,70$$

We observe exceptionally high significance level, as well as coefficient of contingency. Examined managers of private companies do not agree with our statement in 95%, managers in joint stock companies in 14%, and managers of private companies in 47%. This means that of the total number of respondents, even 57% do not agree with the statement that manager should encourage the innovations. Therefore, we can conclude that we have once again confirmed our hypothesis that the company is taken as an organization that encourages the learning of its members and constantly transforms itself.

3. CONCLUSION

Due to rapid obsolescence of knowledge and skills and due to general impact of globalization and rapid economic changes in environment, Serbia needs to be aware of the significance of investing in quality of educational

system, especially higher education system. Improvement of education quality will have to result by the increase of market competitiveness of business subjects and national economy as a whole. It is important to have in mind that competitive advantages are based precisely on the need of adopting the concept of lifelong education in behaviour of market participants, both on individual level and the level of organization. Therefore, connditiosinequa non for further development and increase of competitiveness of Serbian economy and its subjects is quite certainly the acceptance of contemporary concept of lifelong education, which is applied for a long time and confirmed in the economies of west European countries. We can conclude that lifelong education is not a short-lived fashion hit, but it is the manner and style of living in modern, exceptionally turbulent and changeable conditions of life and work – it is a new paradigm of fight for survival.

References:

1. OECD, The Well-being of Nations: The Role of Human and Social Capital. Paris, OECD, 2001.
2. Savet za obrazovanje, “Radni program”, mart. 2002. <http://ue.eu.int/pressData/misc/69810.pdf>
3. Arsenijević O., Ristić D., Bubulj M. Self evaluation as a tool formanaging developing changes in education for management – an experience“, International Tehnology, Education and Development Conference, Valencie, Spain, 2010.

SOCIAL CONTEXT OF YOUTH IN SERBIA – NEEDS, CHANGES AND PROBLEMS

**Arsenijevic Olja,
Lilic Vladana,**

Gajdobranski Aleksandra

*Faculty for Business Studies and Law, University „Union - Nikola Tesla”,
Belgrade, Serbia*

1. INTRODUCTION

This work refers to monitoring management of change in strategic care for young people in Serbia. The process has been started, but like many strategic processes in Serbia that include management of change, it has been inadequately conducted. The aim of this work is to show that young people are an inexhaustible resource of knowledge and creativity of this country and the world, if they get adequate support, opportunity, education and trust. Projects and campaigns with young people have convinced us that young people really are an inexhaustible resource if they are recognized as a resource, and not as a problem.

2. RESEARCH

2.1. The motive of the research

Researching standpoints and values of the young people concerning the ongoing changes in Serbia, as well as social influence of the Youth as a social category come in the moment when National Youth Strategy was adopted, and later on, the Action plan from 2010.to 2015, as well. The republic of Serbia, by the adoption of these documents has agreed that “it accepts its responsibility for creation of the conditions and conveying necessary possibilities for harmonic development and life of the Young”, even when current political and social-economic issues are focused on privatization, or economic, technological and corporate reorganization. It is quite logical to notice that it might be odd to question the standpoints and values of young people, when it is obvious that their social influence is often an illusion, and that their standpoints, and indirectly, values are yet to be formed, fragile and inconsistent? According to Pantić: “the problem of forming dispositions of personality has primary significance in psychology and pedagogy” [1]. Standpoints, as well as value system of Youth is thus liable to creation. The best way to “implant” certain values within Youth population is to approach them in an appropriate way; to question their attitudes, needs and habits. Therefore, we can say that, in social sense,

generations are not born, but created. They share common values, and that implies that socialization can achieve the most merits in this field. Socialization is a process in which individuals gain, through social contacts, expected roles, values and standpoints of their societies [2]. It is not only limited on the childhood period, but it also continues through the growth, during all the years of youth, as well as during the entire adulthood. A child as well as an adult must learn and adopt standpoints and value system which are appropriate in their environment, so that the focus of explanation of this process becomes the learning theory. The most immediate influence on their children hold the parents, who prevailingly act as instruments of the society, and who control influences coming from the environment in which values are formed. Controlling first primary and after that, secondary sustain, parents have the ability to develop those values at their children which they behold themselves. Along with growing up and starting school, the social factors network, i.e. social contacts, is widened, and beside parents, a group of peers appear, and their influence is significant and it contributes the value modification. The school, as upbringing and educational institution, through these specific processes, contributes to the creation of standpoints towards certain ways of life and transmission of appropriate, socially desirable values.

2.2. The goal of the research

Social goal of the research is to determine standpoints and beliefs of Serbia's Youth towards their own activism and position in the society, which should contribute to easier adjustment on the changes of the whole society yet to come, which will result in their inclusion in institutional frames of the Republic of Serbia. Scientific goal of the research is to fulfill the relatively modest empiric data on Youth's standpoints towards their own activism and position in the society. The tasks of the research should determine: The awareness of young people about values and value system they have; Social context of Serbia's Youth and how they relate to it; Determining the nature of the bond between indicators of personality characteristics and indicators which show willingness for activism of responders; Readiness for changes, which are inevitably comprised by institutionalization of the activism.

2.3. Sample of respondents:

378 respondents are young, employed, university and high school students, as well as part-time employed students on the territories of Belgrade and Autonomy Province of Vojvodina, aged 16-30. The sample is appropriate, and respondents were chosen randomly on public places, internet forums of through other means of social contacts.

2.4. The results of the research

Young people in Serbia have a prejudice that religiousness and democratic society cannot coexist. Young people in Serbia prevalingly connect democracy in the society with better material position and education, while human rights and freedom also guaranteed by a democratic society do not appear so significant to them. Respondents who consider tradition and religion as the most valuable and significant values, have an opinion that all other values are minor or insignificant, i.e. they are very exclusive about it.

Respondents who consider trust in others the most significant value have a standpoint which indicates that the level of that trust depends on the degree of tolerance, education and affection to humanism.

2.5. The analysis of the latent space structure of measurement scales of attitudes towards changes

There have been 3 factors extracted: F1: negative attitude towards changes, F2: positive attitude towards changes, F3: unspecified attitude towards changes. In the purpose of further research and proving the hypothesis, the correlations of certain sub dimensions of social values (factor scores) and sub dimensions of attitudes towards changes have been observed.

Table 1 – Correlations (Pearson's coefficient) between sub dimension *democracy and economic wellbeing as core social values* and sub dimension of *attitudes towards changes*

	negative attitude towards changes	positive attitude towards changes	unspecified attitude towards changes
democracy and economic wellbeing as core social values	-0.15	0.42	0.28
humanity, tolerance and freedom as core social values	0.22	0.37	0.19
religion and tradition as core social values.	0.41	0.04	0.21
trust in others as core social value	0.38	0.17	0.09

Young people who have positive attitude towards changes feel democracy, economic wellbeing, tolerance and freedom as the highest ranked social values. Young people who have negative attitude towards changes

prevailingly point out religion and tradition as basic social values, along with trust in other people. Young people of today feel that trust in others is more of a traditional value, and they no longer consider it a significant characteristic of modern society. This may be the new research area, for more thorough research, having the most important question in mind: Why do young people think that trust in other people cannot possibly be a characteristic of modern society? By the insight into gathered results, we can conclude that the first hypothesis of this research: **H0**: *There is a statistically significant relation between attitudes towards changes and social and personal values of the Young in Serbia*, has been proved.

2.6. Grouping variable: social status of the respondent's family

Respondents with high social status are most prone to the positive attitude towards changes, as well as standpoint that core values of European society are democracy, respect for differences and stabile system; Respondents with middle social status have the same attitudes as the previously mentioned group, but of lower intensity; Respondents with low social status express extremely negative attitudes towards changes and consider them a trend, or harmful for their society. Gathered data show that there is a substantial difference in dominating values for individuals. It also prevailingly depends on political affiliations and material state. This research has shown that young people do not trust enough in significance and power of their influence in the society, which leads them to the magnificent disappointment in institutions and Serbian society as a whole. They consider that the conditions in Serbia are extremely pitiful, that the corruption is overwhelming, that politics run by government is shameful, and that everybody is consumed and led only by their own interests.

3. POSSIBLE SOLUTIONS

The *European Youth Forum* (located in Brussels) is a platform of 91 non-governmental Youth organization and National Youth Councils in Europe. Forum is recognized as a partner of Council of Europe and an institution of European Community, in the field of working with young people. This forum has suggested 11 indicators of the success of the conducted politics for the Young. The following 11 elements should be included in National Action Plan of policy for the Young: Informal education, Policy of trainings for the Young, Legislatives for the Young, The budget for the Young, The informing policy for the Young, Politics on several levels, Conducting research about the Young, Participation, Inter-sectoral cooperation, Innovativeness, Youths' Consultant body. Young

people must modify a lot around them in order to change themselves and their consciousness, as well as all characteristics standing on their way of acceptance of developed societies values. This is also valid for all other factors and participants of modern society in Serbia. Transition is, above all, an enormous social turning point, and signs are directed towards the modern community of European nations – towards EU. In order to find its place in it and position itself there, our society needs plenty of willingness, eagerness and work. It should firstly let loose its entire bias from the past. However, young people are discouraged by many obstacles they have already experienced, and by incapability to fulfill their needs and rights in legal way, because they do not have an access to decision-making, even in Youth's organizations. Therefore, a vast number of young people in Serbia tend to cultivate the mechanism of "escape from freedom" [3]. They tend to hide behind the authority of the family, local community, nation, country, political party or ideology which provides them the avoidance of personal responsibility and hardship of self-responsibility for their own self-building. Naturally, that deteriorates their personality's development, as well as accomplishment of the value ideal of the humane human community. Persuasion in the goal of motivating people on the mobility and taking an active role in the process of change requires the use of metaphors, in order to explain the situation in more understandable way. For example: "We are starting the race of 100m, and our competition is already 30 m ahead" [4]. It could be said that this is a certain benchmarking analysis, which actually is a process of comparison of organization, society or an individual with the similar ones, or completely different ones, in the given environment. It is, thus, necessary to be concrete and clear, in order to have concise idea about the entire process, for mentioning only names creates confusion. The essence of each individual change is the improvement of the existing state or its enhancement. Although it can carry the connotation of the poor existing state it is not always the case. Changes are absolutely inevitable in all aspects of life, but still, in human nature, they cause fear from everything new and unknown, and therefore they often cause resistance [5]. Familiar surrounding is very often a tranquil ling, sleeping factor and cannot bring prosperity. If not participating in the race with the competition, and if they do not gain some new qualifications, many (future) professionals have, in their professional path, enabled themselves from progression.

References:

1. Pantić D. Value orientations of the Young people in Serbia, Belgrade: IIC SSO Serbia, 1981.

2. Rejk B., Edkok K. „Values, standpoints and changes of behaviour“, Belgrade: Nolit, 1978.
3. Central Bureau of Statistics. Population census, Belgrade. 2002.
4. Njegovan Ratković, B. Sociological topics, Novi Sad: Higher School of Professional Business Studies, 2007.
5. Jančićjević N. Managing organizational changes, Belgrade: Lavalu, the centre of publishing of Faculty of Economy, University of Belgrade, 2004.

ИННОВАЦИИ И РОСТ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА

Балабанова Г.Г., ст. преподаватель

Белгородский государственный технологический университет им В.Г. Шухова

Неоиндустриальная экономика отличается тем, что инновационное развитие стало одним из приоритетных направлений, и каждое государство желает получать интеллектуальную ренту от использования технических нововведений, которыми не обладают другие страны. Однако интеллектуальная рента возможна только в том случае, если переход к инновационной экономике в большинстве отраслей пройдет под девизом: «интеллектуализация – информатизация – инновации». Интеллектуализация предполагает массовое использование во всех областях нейрокомпьютеров, нейроматематики и искусственного интеллекта, внедрение инновационных образовательных технологий на всех стадиях обучения. Информатизация - широкого применения высокоавтоматизированных информационных технологий в телекоммуникациях, глобальных, локальных и единичных системах управления. Инновации предусматривают использование не только высоких технологий (прогрессивных), но и приходящих им на смену критическим технологиям, обеспечивающих кардинальную смену не только самой технологии, но и оборудования. К тому же они способствуют совершенствованию системы организации труда, поскольку позволяют: во-первых, снизить риски и устранить ряд проблем, например, в ходе самого процесса или при переходе от одного передела к другому или в ходе выполнения; во-вторых, повысить условий труда работников.

Передовые страны уже включились в битву за интеллектуальную ренту. Они:

- наращивают спрос на новую технику и качественно нового работника. Например, в США, уже около 5% производительных сил приходится на шестой технологический уклад. Там работают пятьдесят мозговых центров, занимающихся проектированием будущего [1];

- осуществляют кредитование корпораций под символический процент. Так, в США базовая учетная ставка на уровне 0 - 0,25% (до того момента, пока уровень безработицы не опустится ниже 6,5%, при целевом уровне инфляции 2 - 2,5%) [1].

Однако использование инноваций в производстве сопряжено с дополнительными затратами, начиная с момента научных изысканий и

заканчивая внедрением в производство. Для этих целей предприятия используют собственные и привлеченные средства (инвестиции). Следует заметить, что собственных резервов у большинства российских фирм нет. Одна из причин – низкая производительность труда. К тому же низкая и продолжающая снижаться производительность (по сравнению с другими странами [2]) является основным сдерживающим фактором развития экономики. Темпы роста производительности труда сегодня составят 6-7% в год при условии воплощения инновационного сценария развития. [3]

Из базового курса экономической теории известно, что росту способствует соблюдение определенных условий. Одним из таких является превышение темпов роста производительности труда над темпами роста заработной платы, как во всей экономике, так и в отдельно взятых ее отраслях (за исключением кратковременных периодов).

В последние десятилетия в России наблюдается не только отставание темпов роста производительности труда от темпов роста заработной платы (табл.1), но и наметилась тенденции к сокращению темпов роста этого показателя. В 2014 г. производительность труда выросла лишь на 0,5%, а в I кв. 2015 г. продемонстрировала отрицательную динамику. [3]

Таблица 1 – Изменение номинальной заработной платы и производительности труда с 2003 по 2014 гг.

годы	Номинальная заработная плата, руб.	Производи тельность труда, млн. руб./чел.	Рост (в % к предыдущему году)		Прирост (в % к предыдущему году)	
			номиналь ная зара ботная плата	производи тельность труда	Номиналь ная зара ботная плата	произво дительно сть труда
2003	5499	0,44	126,1	107,0	26,1	7,3
2004	6740	0,47	122,6	106,5	22,6	6,8
2005	8555	0,49	126,9	105,5	26,9	4,3
2006	10634	0,52	124,3	107,5	24,3	6,1
2007	13593	0,55	127,8	107,5	27,8	5,8
2008	17290	0,58	127,2	104,8	27,2	5,5
2009	18638	0,55	107,8	95,9	7,8	-5,2
2010	20952	0,57	112,4	103,2	12,4	3,6
2011	23369	0,59	111,5	103,8	11,5	3,5
2012	26629	0,6	113,9	103,0	13,9	1,7
2013	29792	0,61	111,9	101,6	12,5	1,66
2014	32611	0,62	109,4	102,1	9,5	1,64

Это несоответствие ведет низкой эффективностью работы предприятия, ростом себестоимости продукции, сокращением накоплений. К тому же в случае опережающего роста производительности труда по сравнению с ростом заработной платы не порождает инфляционный рост цен. В случае обратного соотношения наблюдается рост цен, поскольку слишком высокие темпы роста заработной платы нарушают связь между затратами труда и его оплатой, что так же приводит к снижению его производительности.

В настоящее время проблема производительности труда встает достаточно остро, поскольку уровень развития экономики, темп ее роста напрямую зависят от факторов, определяющих производительность труда. И поэтому, говоря о необходимости роста производительности труда, следует четко определить:

во-первых, направления повышения производительности труда. Рост производительности возможен либо за счет роста объемов производства, либо за счет экономии ресурсов;

во-вторых, какая группа факторов будет в большей степени воздействовать на изменение производительности труда. Различают две группы факторов: внутренние и внешние.

К внешним факторам относят: природные факторы; общеэкономические (проводимая кредитная, налоговая политика, система лицензий, свобода предпринимательства и т. д.); политические (смена в 90-е гг. XX в. господствующей формы собственности в стране привела к накоплению капитала в руках немногих, ослаблению тяги к труду).

Внутренние факторы представлены технико-экономическими и социальными. Если первые характеризуют степень производительности овещественного труда, то вторые - живого. Именно эти факторы связаны инновациями не только в процессе производства, но и с совершенствованием организации производства и управления на предприятии, совершенствованием организации и стимулирования труда на инновационной основе;

в-третьих, резервы роста, т.е. неиспользованные возможности повышения объемов производства и сокращения затрат. Они делятся на прямые, связанные непосредственно с деятельностью предприятия, и косвенные.

К прямым факторам следует отнести:

- эффективный менеджмент;
- внедрение прорывных критических технологий;

- новые формы организации производства, сочетающие все три предыдущих фактора;

- систему социального партнерства, изменившую взаимоотношения в цепочке «собственник – менеджер-управленец – работник»;

- воспитание «дорогой» рабочей силы, поскольку квалификация работников должна быть достаточной, чтобы они могли с легкостью овладеть новыми инновационными технологиями. Каждый доллар, вложенный в обучение одного сотрудника, приносит 33 долл. прибыли. Ежегодные затраты фирм на повышение квалификации в среднем составляют: в США более 50 млрд. долл., во Франции 30 млрд. долл., в Великобритании чуть меньше 40 млрд. долл. [4; 5]

К косвенным резервам роста можно отнести:

- как снижение административных барьеров;

- совершенствование конкурентной среды;

- улучшение инвестиционной привлекательности предприятий для отечественных инвесторов [6, с. 86], увеличение долгосрочных кредитов, поскольку для внедрения технологических инноваций необходимы инвестиции, наиболее доступной формой которых являются банковские кредиты. Поэтому снижение кредитных ставок на заемные средства, направляемые на техническое переоснащение и модернизацию процесса труда, могло бы стать мощным экономическим рычагом.

Разрабатывая мероприятия по повышению производительности труда, следует проанализировать причины ее снижения. К возможным причинам снижения производительности на макро- и микроуровне можно отнести:

- отказ от центрально-директивного планирования и неприятие директивного планирования. Около семидесяти лет на государственном уровне детально разрабатывалось множество показателей деятельности предприятий, связанных с производительностью труда [7, с. 123];

- проблемы управления и мотивации персонала;

- нехватка трудоспособного населения;

- действующая система оплаты труда;

- слабая активизация косвенных источников роста;

- недостаток квалифицированного персонала;

- незаинтересованность работодателей в повышении квалификации и дальнейшем развитии своих работников;

- устаревшие производственные мощности;

- падение производства высокотехнологичных товаров, переориентация экономики на импортную технологическую базу и т.п.

В качестве еще одной из причин низкого уровня производительности труда является тот факт, что мероприятия по повышению производительности сводятся только к технологическому переоснащению промышленности, совершенствованию и расширению производственно-технического аппарата, квалификации трудового ресурса и т.п.

Однако проблема может быть решена только в том случае, если параллельно с улучшением технических, производственных показатели, будут расти и социальные, поскольку, так называемые технические факторы роста производительности труда по-разному влияют на рост заработной платы рабочих. Так, при внедрении большинства мероприятий по автоматизации производственного процесса заработная плата повышается в меньшей степени, чем производительность труда. При внедрении мероприятий, направленных на совершенствование организации труда и производства, улучшается использование рабочего времени, повышается уровень выполнения норм выработки, а заработная плата растет почти в той же мере, что и производительность труда.

Безусловно, перевооружение производств приведет к высвобождению части рабочей силы, которую необходимо трудоустроить. А для этого нужны новые программы по трудоустройству и большие финансовые вложения и соответствующая перестройка институциональной системы.

Список литературы:

1. Перспективы экономики США в 2014 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.webeconomy.ru/index.php?page=cat&cat=mcat&mcat=136&type=news&newsid=2144> (дата обращения: 1.10.2014).
2. Балабанова Г.Г. Низкая производительность труда - одна из причин «ловушки для стран со средним уровнем дохода» // Актуальные проблемы экономического развития: сб. докл. Междунар. заочной науч.-практич. конф., посвященной 60-летию БГТУ им. В.Г. Шухова. Белгород. 2014. С. 19-24.
3. Путин потребовал повысить производительность труда [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.finmarket.ru/news/4009193> (дата обращения: 08.05.2015).
4. URL: <http://www.top-personal.ru/issue.html?1561> (дата обращения: 07.05.2015).

5. Сам себе учитель. Сколько бизнес тратит на образование сотрудников [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.uvo.ru/articles/?cat=124&pub=2149> (дата обращения: 07.05.2015).
6. Чижова Е.Н., Урсу И.В., Аркатов А.Я. Инновационное развитие: проблемы единства понимания // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2012. № 2. С. 85 - 88.
7. Рудычев А.А., Лычев А.Ю. Методы оценки эффективности функционирования предприятий // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2014. № 3. С. 120 - 124.

ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ БЕЛГОРОДСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В 2014 ГОДУ

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

Прошедший 2014 год ознаменовался для российской экономики падением мировых цен на топливо и введением против России экономических санкций, что не могло не отразиться на экономических результатах года. Чтобы оценить, как сказались вхождение экономики России в зону турбулентности на предприятиях реального сектора Белгородского региона, мы провели выборочный анализ 10 предприятий (табл. 1 и 2), из которых 6 относятся к тяжелой промышленности, а 4 – производители и переработчики сельскохозяйственной продукции. Не претендуя на представительность выборки, мы все же старались отобрать типичных представителей соответствующих отраслей разного масштаба деятельности и таким образом, чтобы в выборке были представлены все основные отрасли экономики Белгородской области.

Изучение бухгалтерской финансовой отчетности отобранных предприятий показало, что за 2014 г. объемы активов сократились только у 2 из них. Выручка по сравнению с 2013 г. снизилась у ЗАО «Белгородский цемент», ОАО «Завод ЖБК-1», ООО «Металл-групп», ОАО «Белгородстройдеталь» и у ЗАО «Белгородский бройлер», то есть у половины предприятий из выборки.

Падение курса рубля относительно мировых валют серьезно сказалось на 2 предприятиях: прочие расходы из-за отрицательных курсовых разниц у ОАО «ОЭМК» выросли в 2014 г. на 1029,66 %, а у ЗАО «Белгородский цемент» – на 927,07 %.

Убыток по итогам 2014 г. получили ЗАО «Белгородский цемент» и ООО «Металл-групп», но у последней компании такие результаты были и в предыдущие годы, и связаны они не с кризисом, а с трудностями начального этапа развития. Рентабельность продаж по прибыли от продаж у 6 из 10 предприятий снизилась, а вот рентабельность активов у 6 из обследованных предприятий выросла. Прибыльность собственного капитала выросла только у 4 предприятий.

Таблица 1 – Финансовые показатели белгородских предприятий в 2014 году

Показатели	Предприятия											
	ОАО "ОЭМК"		ЗАО "Белгородский цемент"		ОАО "Завод ЖБК-1"		ООО "Металл-групп"		ОАО "Белгород-асбестоцемент"		ОАО "Белгород-стройдеталь"	
	2013 г.	2014 г.	2013 г.	2014 г.	2013 г.	2014 г.	2013 г.	2014 г.	2013 г.	2014 г.	2013 г.	2014 г.
Прибыль от продаж, тыс. руб.	2562276	11858439	858646	446789	424931	273909	-267281	-487320	151514	145389	43799	29882
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	1942725	7964378	893024	-300357	391504	265851	-878810	4340003	112621	124671	27175	20665
Прибыль чистая, тыс. руб.	1996567	11620879	750551	-276039	303546	211741	-741920	-3541067	86554	95973	16174	14613
Рент-ть продаж по прибыли от продаж, %	4,43	17,57	13,84	9,57	18,63	12,79	-13,46	-31,44	12,05	11,54	8,98	6,66
Рент-ть продаж по чистой прибыли, %	3,45	17,22	12,10	-5,91	13,31	9,88	-37,37	-228,47	6,88	7,62	3,32	3,26
Рент-ть активов, %	1,08	3,90	12,45	-4,10	7,58	4,52	-4,23	18,47	8,25	8,57	2,60	1,94
Рент-ть собственного капитала, %	9,21	21,13	33,53	-7,46	12,58	4,20	-12,92	-44,55	14,74	7,90	3,30	1,48
	01.01.14	31.12.14	01.01.14	31.12.14	01.01.14	31.12.14	01.01.14	31.12.14	01.01.14	31.12.14	01.01.14	31.12.14
К автономии	0,26	0,28	0,59	0,41	0,88	0,84	0,52	0,18	0,83	0,84	0,94	0,92
К тек. ликвидности	1,21	6,16	1,00	1,00	5,86	4,42	2,61	9,98	5,01	5,46	9,99	7,55
К обеспеченности СОС обор. активов	0,18	0,84	0,00	0,00	0,83	0,77	0,62	0,90	0,80	0,82	0,90	0,87
К обеспеченности СОС запасов	0,46	8,07	0,00	0,00	1,63	2,01	0,77	1,06	0,91	0,97	2,60	2,88
К фин. устойчивости	0,89	0,94	0,44	0,39	0,92	0,88	0,84	0,96	0,86	0,87	0,94	0,92
КО	0	5	2	0	4	1	1	4	0	5	4	1

Таблица 2 – Финансовые показатели белгородских предприятий в 2014 году

Показатели	Предприятия							
	ООО "Красногвардейский свинокомплекс"		ЗАО "Белгородский бройлер"		ОАО "Белгородский хладокомбинат"		ОАО "Шебекинский маслодельный завод"	
	2013 г.	2014 г.	2013 г.	2014 г.	2013 г.	2014 г.	2013 г.	2014 г.
Прибыль от продаж, тыс. руб.	92349	467923	221075	203005	60087	145294	11503	16743
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	93486	457343	183969	57928	35649	96465	636	1119
Прибыль чистая, тыс. руб.	93499	457263	183860	57663	25699	73276	14	63
Рент-ть продаж по прибыли от продаж, %	11,57	39,08	19,82	18,63	7,27	15,12	2,52	3,46
Рент-ть продаж по чистой прибыли, %	11,72	38,19	16,49	5,29	3,11	7,63	0,00	0,01
Рент-ть активов, %	4,03	18,48	8,26	2,72	2,81	6,67	0,28	0,44
Рент-ть собственного капитала, %	10,81	21,16	29,98	4,50	5,55	7,35	0,24	0,54
	01.01.14	31.12.14	01.01.14	31.12.14	01.01.14	31.12.14	01.01.14	31.12.14
К автономии	0,79	0,94	0,56	0,64	0,68	0,70	0,05	0,04
К тек. ликвидности	3,76	21,18	0,94	0,93	3,41	3,56	0,80	1,16
К обеспеченности СОС обор. активов	0,73	0,95	-0,07	-0,07	0,71	0,72	-0,25	0,14
К обеспеченности СОС запасов	2,39	4,41	-0,07	-0,08	3,38	3,07	-0,76	0,66
К фин. устойчивости	0,85	0,97	0,66	0,65	0,86	0,85	0,10	0,33
КО	0	5	4	1	2	3	1	4

Для комплексной оценки финансового состояния предприятий мы отобрали 5 коэффициентов: автономии, текущей ликвидности, обеспеченности собственными оборотными средствами (СОС) оборотных активов, обеспеченности СОС запасов и финансовой устойчивости.

Комплексная оценка (КО) рассчитывалась модифицированным методом суммы баллов [2] по формулам

$$b_{ij} = b_{\min} + \frac{a_{ij} - a_{\text{худш}j}}{a_{\text{лучш}j} - a_{\text{худш}j}} (b_{\max} - b_{\min}). \quad (1)$$

$$KO_i = \sum_{j=1}^m b_{ij}, \quad i = \overline{1, n}. \quad (2)$$

Здесь n – количество сравниваемых моментов времени (в нашем случае их 2 – начало и конец 2014 г.); m – количество показателей (в нашем случае их 5); a_{ij} – значение j -го показателя в i -й момент; b_{ij} – балльная оценка j -го показателя в i -й момент; $a_{\text{худш}j}$ и $a_{\text{лучш}j}$ – соответственно, худшее и лучшее среди значений j -го показателя; b_{\min} и b_{\max} – соответственно, минимальное и максимальное значения балльной оценки. В нашем случае для простоты были приняты $b_{\min} = 0$; $b_{\max} = 1$. Соответственно, значение КО фактически показывает, сколько показателей на оцениваемую дату у предприятия лучше, чем на ту дату, с которой проводится сравнение.

Расчеты показали, что комплексная оценка финансового состояния в конце 2014 г. по сравнению с его началом ухудшилась только у 4 предприятий из 10. А такие предприятия, как ОАО «ОЭМК», ОАО «Белгородасбестоцемент» и ООО «Красногвардейский свинокомплекс» сумели к концу 2014 г. укрепить финансовое состояние по всем 5 показателям оценки. Что же касается ЗАО «Белгородский цемент», то завидная стабильность неудовлетворительных значений его показателей выглядит тщательной подгонкой фактов под заранее намеченные цели.

Так что можно сделать вывод, что пока кризис белгородских предприятий серьезно не коснулся. Самых предусмотрительных он побудил мобилизоваться и создавать запас прочности для противодействия негативному влиянию внешней среды.

Список литературы:

1. Бендерская О.Б., Слабинская И.А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности на предприятии промышленности

- строительных материалов. Белгород: изд-во БГТУ им. Шухова, 2011. 452 с.
2. Бендерская О.Б. Развитие методов расчета комплексных оценок // Белгородский экономический вестник. 2015. № 1 (77). С. 101-108.
 3. Кравченко Л.Н., Слабинская И.А. Учет и анализ банкротств. Белгород: изд-во БГТУ им. Шухова, 2010. 305 с.
 4. Тупикин П.Н. К вопросу о пересмотре роли государства в современной экономике РФ // Актуальные проблемы экономического развития: сб. докл. Междунар. заочной науч.-практ. конф., посвященной 60-летию БГТУ им. В.Г. Шухова. Белгород: Изд-во БГТУ, 2014. С. 189-193.
 5. Чижова Е.Н., Шевченко М.В. Интегральная эффективность системы управления промышленным предприятием // Вестник Белгородского государственного технологического университета имени В.Г. Шухова. 2011. № 1. С. 95-99.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Божков Ю.Н., ст. преподаватель

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

В последние годы в России широко обсуждается круг экономических вопросов, связанных с переходом отечественной экономики от экспортно-сырьевого к инновационному типу развития. Ведь конкурентоспособность России и ее позиции в мировом экономическом сообществе, в первую очередь, определяются степенью развития инноваций и наукоемких производств. Этому способствует реализуемая «Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года», утвержденная Распоряжением Правительства РФ от 8 декабря 2011 года № 2227-р. Стратегия определяет цели, приоритеты и инструменты государственной инновационной политики, а также задает долгосрочные ориентиры для субъектов рынка [1].

Под инновационной экономикой следует понимать экономику общества, основанную на знаниях, инновациях, доброжелательном восприятии новых идей, машин, систем и технологий, готовности их практической реализации в различных сферах человеческой деятельности. Она выделяет особую роль знаний и инноваций, прежде всего знаний научных [2].

Формирование инновационной экономики – это сложный многоплановый и длительный процесс, затрагивающий интересы большого количества регионов, предприятий и организаций, сотен тысяч специалистов, работающих на них [3].

В условиях активного развития инновационной деятельности в обществе с инновационной экономикой должно совершенно измениться отношение к главной производительной силе общества – человеку высокоинтеллектуального, высокопроизводительного труда. Роль высококвалифицированных специалистов в инновационной экономике очень велика и постоянно будет расти.

Специфика проблематики управления человеческим капиталом на промышленном предприятии заключается в том, что традиционно ведущим элементом таких предприятий считался технический капитал – оборудование, которое определялось в свою очередь тем или иным

технологическим укладом, производственные коммуникации, организационные аспекты производственных процессов, инженерные решения и т.п. аспекты. Это проявлялось, прежде всего, в инвестиционной политике предприятий. Неслучайно в общей структуре инвестиций в нефинансовые активы инвестиции в основной капитал, по оценкам В.В. Бочарова, составляют в среднем 75% [4]. Что касается инвестиций в человеческий капитал, их удельный вес по разным источникам колеблется от 8% до 13,4%. Российские менеджеры в своей основной массе по-прежнему находятся в рамках старой парадигмы экономического мышления, согласно которой затраты на развитие человека не рассматриваются как способ наращивания активов предприятия [5].

Слишком узкое понимание управления человеческим капиталом выражается и в том, что на обследованных предприятиях практически отсутствует деятельность по так называемому «управлению знаниями». Между тем большинство авторов и специалистов в данной сфере полагают, что эта деятельность – процесс управления знаниями – является неотъемлемой частью как общей стратегии инновационного развития предприятия, так и наращивания его капитала, носителем которого, в конечном счете, выступает человек [6]. Концепция управления знаниями появилась сравнительно недавно, однако важность ее заключается в том, что управляя знаниями, менеджеры управляют стоимостью и доходностью человеческого капитала. Иными словами, управление знаниями направлено на максимальное использование потенциала персонала организации, выявление неиспользованных резервов.

В условиях реформирования организационных структур управления в соответствии с требованиями наукоемкой экономики на отечественных, в первую очередь, инновационно-активных предприятиях будет происходить повышение роли управления этим важным видом ресурса, что продиктовано рядом объективных обстоятельств:

– во-первых, коренным образом изменились условия, в которых развивается экономика. Эти изменения связаны с проявлением устойчивого во времени дефицита трудовых ресурсов, особенно рабочих высокой квалификации. Поэтому внутренними резервами становятся оптимальное распределение по рабочим местам и лучшее использование персонала;

– во-вторых, уменьшение численности работников должно быть компенсировано большей интенсивностью труда, а значит, и большей

квалификацией работника. В связи с этим повышается ответственность кадровых служб в выборе направлений квалификационного роста работника, в организации эффективных форм обучения и стимулирования их роста;

– в-третьих, развитие кадрового потенциала предприятия и формирование «пула» людей, обладающих компетенциями инновационной деятельности, предприимчивых, склонных к командной работе и непрерывному обучению [7];

– в-четвертых, перестройка политики в сфере управления человеческим капиталом организации ведет за собой расширение функциональных обязанностей работников кадровых служб, повышение их самостоятельности в решении кадровых проблем.

Если исходить из концепции человеческого капитала, то методы управления человеческим капиталом предприятия в самом широком смысле должны быть направлены на осуществление процессов капитализации – накопления и перераспределения – человеческих ресурсов. Их конкретизация в менеджменте персонала предполагает всесторонний учет личностных характеристик (мировоззренческих, психологических, обыденно-практических и т.д.). Иначе говоря, теоретический анализ и практическое применение методов управления персоналом разворачивается в современном экономическом пространстве как лично-ориентированная концепция управления (менеджмента). Однако между понятиями «менеджмент персонала» и «управление человеческим капиталом» имеется различие и, на наш взгляд, весьма существенное. Это различие, которое неизбежно должно трансформировать подходы, принципы, инструменты и методы управления столь широким, объемным и интегральным ресурсом, каковым предстает человеческий капитал во всем его богатом содержании. Между тем на большинстве предприятий продолжают отождествлять эти два процесса, сводя управление человеческим капиталом к менеджменту персонала, зачастую отрывая этот процесс от прочих управленческих решений и операций, в частности, финансово-инвестиционного, инновационного, маркетингового, стратегического планирования и т.д.

Следует с сожалением признать, что концепция человеческого капитала, несмотря на всю свою научно-методологическую и практическую плодотворность, пока не нашла полного признания у реальных руководителей и собственников предприятий. Подтверждением этому служат результаты проведенного анкетирования управленческого персонала инновационно-активных предприятий

Белгородской области. В результате опроса более ста руководителей установлено, что по мнению большей части опрошенных (более 70%), затраты на содержание персонала, оплату труда и прочие связанные с этим издержки продолжают рассматриваться не как инвестиции, а как текущие расходы, а 80% респондентов ответили, что они не употребляют в своей практической управленческой деятельности термин «человеческий капитал».

Важно учесть, что человеческий капитал формируется, накапливается во всех сферах деятельности фирмы, и управление человеческим капиталом – это не какая-то отдельная деятельность, сосредоточенная, в частности, на подборе, расстановке, стимулировании кадров. Поэтому управление человеческим капиталом требует единой стратегии, тесно связанной и вытекающей из общей генеральной стратегии предприятия. Известно, что стратегия развития предприятия – это есть распределение ресурсов в пространстве и во времени для достижения определенной рыночной цели. И прежде всего, это относится к человеческим ресурсам как носителям инновационности, информации и знаний, предприимчивости и творчества в достижении поставленных целей. Между тем, как показывают исследования, стратегия развития персонала, если она имеется, весьма слабо увязана с основной рыночной стратегией корпоративного поведения [8]. Причины этого кроются в недостаточном осознании важности проблемы управления человеческим капиталом – по инерции многие руководители рассматривают основным условием роста и развития предприятия технический капитал, обновление основных фондов.

Еще одна особенность управления человеческим капиталом состоит также в том, что концепция человеческого капитала подразумевает учет очень большого количества связей и отношений: между работниками, между ними и клиентами, отношение персонала к средствам труда, к предметам труда, к природной среде, а также к самому труду. Надо отметить, что такого рода задача весьма непростая по своему содержанию и технологии осуществления.

Кроме того, на многих российских предприятиях отсутствуют или осуществляются несистемно такие важные для эффективного управления человеческим капиталом функции, как [9]:

- маркетинговые исследования на рынке трудовых ресурсов;
- учет и оценка человеческого капитала, включая его износ;
- разработка и реализация научно обоснованной инвестиционной политики управления человеческим капиталом;
- развитие инновационных компетенций персонала;

– информационная составляющая системы управления человеческим капиталом.

Но, на наш взгляд, ключевой проблемой управления человеческим капиталом является то, что затраты, связанные с человеком, работником предприятия, еще не рассматриваются менеджерами и собственником компаний как инвестиции, способные приносить существенный доход предприятию, функционирующему в инновационной бизнес-среде и способствовать развитию его инновационного потенциала.

Другим аспектом рассматриваемой проблемы является недостаточный уровень инновационных компетенций непосредственно самих работников многих российских предприятий, а также слабое желание развить эти компетенции. В настоящее время только 15% населения в возрасте 25–64 лет пользуется услугами формального или дополнительного образования в России. Для сравнения: в Германии – 50%, Франции – 51%, Швеции – 73%. Самообразованием же занимается только 24% населения России данной возрастной категории, в то время как в Германии – 52%, Франции – 64%, Швеции – 76% [7].

В силу этого в системе современных экономических отношений не получило пока первостепенной значимости достижение не материально-ценностных, а идеальных, высших потребностей работника – творческая самореализация и самовыражение, возможных только на основе достаточных вложений в его воспроизводство и развитие. Личностно-ориентированный подход, выдвигаемый в качестве наиболее действенного средства повышения эффективности, в первую очередь, инновационной деятельности предприятия, с необходимостью предполагает развитие ресурсных вложений в профессионально-личностную сферу деятельности человека [10]. Осуществление этих вложений реализуется в самом широком социокультурном взаимодействии предприятия с инновационной бизнес-средой. Как следствие, развивается микро- и макроэкономическая среда самой организации. Вложения в профессионально-личностные ресурсы осуществляются на основе долгосрочных перспектив и программ, поскольку оказывают долговременное общественное воздействие и тем самым стабилизируют социально-экономическую ситуацию на длительную перспективу.

Наиболее полное развитие личностных способностей и инновационных компетенций работника, способствующих повышению эффективности экономической деятельности предприятия, происходит на базе наиболее оптимального из возможных соотношений моделей централизованной и рыночной экономики. Первая обеспечивает

стабильность социально-экономических матриц человеческой деятельности. Вторая – развивает инновационные, модернизирующие стратегии общественно-экономической жизнедеятельности.

Таким образом, следует заключить, что в условиях современного этапа развития экономических, социальных и культурных отношений в мировом сообществе значительную роль в повышении экономической эффективности деятельности предприятия играет уже не столько управление персоналом (как манипуляция познавательными ценностями установками человека), сколько положительно гуманистическое развитие творческих способностей личности человека в процессе управления. Инновационный характер экономики выдвигает требование постоянно углубляющегося креативного отношения как к своей профессиональной деятельности, так и ее связи с внутренним личностным миром. Именно пробуждение эвристичности мышления способствует нацеливанию уровня образования, культуры и общего кругозора работника на повышенную реализацию непосредственных задач и целей предприятия.

Исходя из этого, вся система управления или менеджмента персонала должна в новых условиях находить адекватные управленческие решения, разрабатывать новые антропомерные управленческие стратегии и соотносить свои функции с общими тенденциями развития эффективности экономической деятельности предприятия на основе совершенствования личностных характеристик и свойств работающего персонала. Стало быть, потенциал работника состоит не только в уже заданных качествах личности, но может быть развит в новом формате и реализован в соответствии с актуальными проблемами экономики предприятия. Вышесказанное определяет необходимость выдвижения социально-экономических и личностно-психологических методов управления персоналом на первый план, по отношению к административно-распорядительным.

Это позволяет достичь того уровня, когда работник предприятия выступает не пассивным объектом восприятия управленческих решений, а становится полноценным экономическим субъектом, способствующим грамотной и рациональной организации деятельности предприятия. Современная инновационно-ориентированная экономическая система выстраивается уже не по вертикальной управленческой структуре, а приобретает горизонтальную, ризомную структуру взаимосвязанных и сбалансированных управленческих решений.

В контексте всего вышесказанного ключевой проблемой для абсолютного большинства российских инновационно-активных предприятий является проблема выработки стратегического подхода к управлению человеческим капиталом, планирования форм, структуры и объемов инвестиций в этот вид капитала, его оценки как с точки зрения формирования, так и с точки зрения использования во времени. Между тем, в большинстве случаев в данном вопросе компании продолжают жить одним днем, сосредоточивая все внимание на решении сиюминутных проблем, не осознавая, что текущая работа не обеспечивает будущее, и его перспективы остаются в тумане. Без сомнения, вопрос о формировании инновационной системы управления человеческим капиталом носит стратегический характер как для крупных и преуспевающих инновационно-активных корпораций, так и для малых инновационных предприятий.

Список литературы:

1. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс]. URL: <http://innovation.gov.ru/sites/default/files/documents/2014/5636/1238.pdf> (дата обращения 03.05.2015).
2. Инновационная экономика: лекции / сост. А.И. Попов [Электронный ресурс]. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та. 2008. 24 с. URL: <http://www.tstu.ru/book/elib/pdf/2008/popov3-1.pdf> (дата обращения 03.05.2015).
3. Чижова Е.Н., Урсу И.В., Аркатов А.Я. Инновационное развитие: проблема единства понимания // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2012. №2. С. 85-88.
4. Бочаров В.В. Инвестиции: Учебник для вузов. СПб.: Питер. 2008. 384 с.
5. Веретенникова И.И., Ковалева Т.Н. Сущность инвестиционной деятельности и показатели, ее характеризующие // Вестник БУПК. 2008. №1. С. 81-85.
6. Дорошенко Ю.А., Калашников А.Н. Инвестирование в человеческий капитал как фактор инновационного развития // Белгородский экономический вестник. 2011. №3 (63). С. 13-16.
7. Россия: курс на инновации. Выпуск II. Открытый экспертно-аналитический отчет о ходе реализации «Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/RUS%20Report-2014%20July22.pdf> (дата обращения 03.05.2015).

8. Божков Ю.Н. Человеческий капитал как ресурс инновационного развития промышленного предприятия // Белгородский экономический вестник. 2013. №4 (72). С. 15-26.
9. Методики оценки и способы повышения использования инновационного потенциала организации / С.М. Бухонова, Ю.А. Дорошенко, И.А. Слабинская, Т.А. Шаповалова. Белгород: Изд-во БГТУ. 2012. 133 с.
10. Дорошенко Ю.А., Лебедев О.В. Живые вложения. Человеческий капитал как приоритетный объект инвестиций // Креативная экономика. 2007. № 5. С. 11-18.

СТОХАСТИЧЕСКАЯ ОПТИМИЗАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ОБЪЕМА РЕЗЕРВОВ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ДЛЯ ЛИКВИДАЦИИ ЧРЕЗВЫЧАЙНЫХ СИТУАЦИЙ В РЕГИОНЕ

Бутько Е.В., аспирант

*Ивановский государственный
химико-технологический университет*

Вследствие недостатка финансовых средств на реализацию всего комплекса мероприятий по обеспечению устранения и ликвидации чрезвычайных ситуаций (ЧС) на первый план выходит задача определения оптимального объема выделяемых финансовых ресурсов на все предусмотренные мероприятия. В данной статье проводится многокритериальный анализ финансовых потребностей региона на мероприятия МЧС на основе экспертной информации, то есть рассматриваются их преимущества и недостатки с системной точки зрения. Поэтому окончательное принятие решения учитывает весь набор критериев реализации мероприятий, даже, на первый взгляд, несущественных, что делает решение наиболее адекватным реальной действительности.

Создание резервов финансовых и материальных ресурсов для ликвидации чрезвычайных ситуаций осуществляется на всех уровнях управления и является одной из основных задач органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации. Эти резервы создаются заблаговременно в целях экстренного привлечения необходимых средств в случае возникновения чрезвычайных ситуаций.

Объемы резервов финансовых ресурсов для ликвидации чрезвычайных ситуаций определяются, исходя из прогнозируемых на год видов, масштабов и характера чрезвычайных ситуаций, анализа прошедших за ряд лет чрезвычайных ситуаций, их повторяемости, предполагаемого объема работ по их ликвидации, максимально возможного использования имеющихся сил и средств для ликвидации чрезвычайных ситуаций; природных, экономических и иных особенностей территории; величины ассигнований, выделенных на создание соответствующего вида резервов. Для установления единого подхода к оценке размеров чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера, определения границ зон чрезвычайных ситуаций и адекватного реагирования на них, в соответствии с Федеральным законом "О защите населения и территорий от

чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера", разработана классификация чрезвычайных ситуаций [11]. Однако, данная классификация приведена в источнике [11], не учитывает масштаб чрезвычайных ситуаций в рамках затрат для субъекта РФ. Поэтому, с учетом статистических данных для каждого субъекта РФ предлагаем следующую классификацию по затратам на устранение и ликвидацию ЧС: масштабная, средняя, незначительная [14].

В силу физико-географического положения Ивановской области, наиболее вероятны чрезвычайные ситуации, связанные с комплексом неблагоприятных метеорологических явлений, такими как: сильные ветра, сильные дожди, ливни, метели, снегопады, сильные морозы, гололёд, обледенение, налипание мокрого снега, отрыв прибрежных льдов, заморозки, засуха, периоды с высокой пожароопасностью (3-4 класс горимости), половодье.

По средним статистическим данным МЧС Ивановской области на территории области в течение года происходит около 1 «масштабной» чрезвычайной ситуации. Динамику «масштабных» природных, техногенных, биолого-социальных чрезвычайных ситуаций представим на рисунке 1 [14].

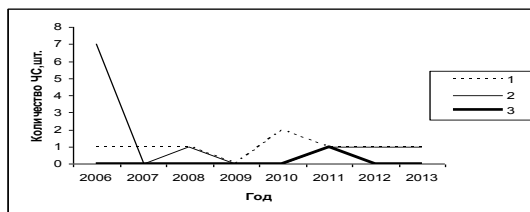


Рисунок 1 – Динамика «масштабных» ЧС по Ивановской области
1- природные ЧС; 2- техногенные ЧС; 3- биолого-социальные ЧС;

Низкий уровень плано-прогнозной работы по созданию резервов для ликвидации чрезвычайных ситуаций может привести к ослаблению защиты населения от стихийных бедствий.

В связи с этим актуальной является задача разработки такой экономико-математической модели, которая позволит прогнозировать затраты на ликвидацию чрезвычайных ситуаций, и соответственно определить резерв финансовых ресурсов на ликвидацию и устранение последствий чрезвычайных ситуаций.

Поскольку возникновение пожаров и стихийных бедствий носит вероятностный характер, применение современных математических

методов способно решить задачу прогнозирования размеров возможных затрат на ликвидацию и устранение чрезвычайных ситуаций. В свою очередь, решение этой задачи позволит принимать решения по способам уменьшения рисков материальных убытков, а так же по определению оптимальных резервов материальных ресурсов для ликвидации чрезвычайных ситуаций.

Существующие на сегодняшний день методики определения резервов финансовых ресурсов неоправданно идеализируют экономические процессы «очищая» их от погодных процессов путем усреднения отдельных показателей и нормативов по погодным ситуациям.

Некоторые из принимаемых управленческих решений в сфере создания резервов на ликвидацию ЧС явно бессмысленно корректировать при изменении погодных условий. Это, так называемое, финансирование «текущих» затрат на устранение «незначительных» и «средних» чрезвычайных ситуаций. Такие решения (стратегические) следует рассматривать как не изменяющиеся, по крайней мере, в течение одного сезонного цикла действия случайных погодных факторов. Другого типа решения (тактические) определяют объемы создания резервов финансовых ресурсов, осуществляемых как бы в рамках стратегических решений, но сообразно со складывающейся погодной ситуацией. Это решения определяющие объем финансовых ресурсов для ликвидации «масштабных» чрезвычайных ситуаций. Совокупность инертных структурных параметров стратегических решений должна быть рассчитана на «погружение» ее в разные погодные условия с частотой, определяемой вероятностью возможного исхода. Выбор же тактических решений может быть гибким и должен определяться применительно к складывающейся погодной ситуации.

Для реализации экономико-математической модели содержательно описанной в [3] источнике используется подход, впервые предложенный в работе [2].

1. Экономический эффект от создания оптимальных финансовых резервов - случайная величина Φ , зависящая от погодных условий. Возможное число погодных ситуаций N конечно, и для них известна совокупность частот повторения p_1, p_2, \dots, p_n где $0 \leq p_v \leq 1$, $\sum_{v=1}^N p_v = 1$.

Каждой погодной ситуации v соответствует реализация случайной величины эффекта Φ_v .

2. Экономический эффект в каждой погодной ситуации определяется стратегическими и тактическими управляющими решениями $\Phi_v(X, Y_v)$ где X – вектор параметров описывающий стратегические решения, Y_v – тактические решения, в ситуации v . Стратегические решения выбираются из множества $G(X \in G)$. А тактические – из множества $H_v(X)[Y_v \in H_v(X)]$.

3. Оптимальное тактическое решение будем определять только относительно конкретной реализуемой ситуации v_o и конкретного стратегического решения X_o .

Определение 1. Тактическое решение Y_{v_o} называется оптимальным в ситуации v_o при стратегическом решении X_o , если:

$$a) Y_{v_o} \in H_{v_o}(X_o), \bar{b}) \Phi_{v_o}(X_o, Y_{v_o}) = \max \Phi(X_o, Y_{v_o}), \text{ где } Y_{v_o} \in H_{v_o}(X_o).$$

4. Оптимальное стратегическое решение будем определять относительно фиксированного набора из полной системы типовых погодных ситуаций. Обозначим через \bar{N} и N' следующие наборы (множества) типовых погодных ситуаций $\bar{N} = (v_1, v_2, \dots, v_N)$ $N' = (v_1, v_2, \dots, v_k)$ где $k \leq N$, то есть \bar{N} – полная совокупность типовых ситуаций, а N' какой-либо произвольный набор из k типовых ситуаций.

Определение 2. Стратегическое решение $X_{N'}$ будем называть оптимальным относительно набора ситуаций N' если:

$$\sum_{v \in N'} \Phi_v(X_{N'}, Y_v) p_v \geq \sum_{v \in N'} \Phi_v(X, \bar{Y}_v) p_v, \forall X \in G, Y_v^* \in H_v(X_{N'}^*), \bar{Y}_v^* \in H_v(X)$$

Определение 3. Стратегическое решение X^* будем называть M – оптимальным, если оно оптимально всей совокупности типовых погодных ситуаций. Таким образом, X^* – M – оптимальное стратегическое решение, если имеет место

$$\sum_{v \in N} \Phi_v(X^*, Y_v) p_v \leq \sum_{v \in N} \Phi_v(X, \bar{Y}_v) p_v, \forall X \in G, Y_v^* \in H_v(X_{N'}^*), \bar{Y}_v^* \in H_v(X)$$

Можно построить функцию распределения оптимальных значений эффектов $P_{X^*}(\Phi)$ и найти все вероятностные характеристики случайного эффекта Φ , в том числе и математическое ожидание $M_{X^*}(\Phi)$

и дисперсию $D_{X^*}(\Phi)$, характеризующую погодно-экономическую устойчивость.

Список литературы:

1. Ильченко А.Н. Моделирование внутрирегиональных экономических взаимоотношений в АПК. М.:МСХА, 1993.
2. Кардаш В.А. Экономика оптимального погодного риска в АПК. М.: АПИ, 1989.
3. Лобанова Е.В. Проблема определения объема резервов финансовых ресурсов для ликвидации чрезвычайных ситуаций региона. И.:ИГЭУ, 2015.
4. Ермолев Ю.М. Методы стохастического программирования. М: Наука, 1976.
5. Ермолев Ю.М, Ястремский А.И. Стохастические модели и методы в экономическом планировании. М.: Наука, 1979.
6. Моисеев Н.Н. Математика-управление-экономика. М.: Знание, 1972.
7. Петраков Н.Я., Ротарь В.И. К вопросу об экономико-математической модели управления, учитывающей фактор неопределенности. Экономика и математические методы, 198. Т. XIV. Вып. 3.
8. Четыркин Е.М. Статистические методы прогнозирования. М.: Статистика, 1977.
9. Юдин Д.Б. Задачи и методы стохастического программирования, М. Советское радио, 1979.
10. Федеральный закон "О защите населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера"
11. Постановление Правительства Российской Федерации от 26 октября 2000 г. № 810 «О порядке выделения средств из резервного фонда Правительства Российской Федерации по предупреждению и ликвидации чрезвычайных ситуаций и последствий стихийных бедствий».
12. Постановление Правительства Российской Федерации от 21 мая 2007 г. № 304 «О классификации чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера».
13. Материалы в государственный доклад о состоянии защиты населения и территорий Российской Федерации от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера в 2012 году по Ивановской области.

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ В СЕТИ ИНТЕРНЕТ

**Бухонова С.М., д-р экон. наук, проф.,
Чернявская Е.Ю., канд. экон. наук**

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

Современное развитие экономики, которое характеризуется как постиндустриальная эпоха, привнесло новые сферы бизнеса, наиболее характерной из которых является осуществление бизнеса в сети Интернет. В настоящее время для многих организаций Интернет является полноценной инфраструктурной средой и основные бизнес-операции осуществляются этими организациями в сети.

Наиболее важным аспектом деятельности организаций в сети Интернет является, по нашему мнению, инновационная деятельность [1]. Рассмотрим основные аспекты инновационной бизнес-деятельности организаций в сети.

В общем виде можно выделить два способа использования сети Интернет для осуществления инновационных разработок: во-первых, это использование Интернет как вспомогательного инструмента для информационного и коммерческого обеспечения инновационной разработки, осуществляемой в сфере материального производства, и, во-вторых, это осуществление инновационной разработки непосредственно в сфере интернет-технологий. Соответственно этим двум способам в первом случае Интернет является вспомогательным инструментом для разработки инновации, а во втором случае – непосредственно сферой применения инновации. Рассмотрим указанные случаи с целью выявления особенностей инновационной деятельности организаций в сети как инфраструктурном сегменте рынка.

Согласно мнению отдельных авторов, в сфере использования Интернет как вспомогательного инструмента для информационного и коммерческого обеспечения инновационной разработки, осуществляемой в сфере материального производства, наблюдается прямая зависимость между уровнем инновационной активности организаций реального сектора экономики и уровнем использования этими организациями и их сотрудниками возможностей сети Интернет [3]. По нашему мнению, такая зависимость обусловлена следующими

социально-психологическими и организационно-экономическими факторами.

1. Инновационный потенциал предприятия во многом определяется уровнем инновационной активности его сотрудников. Однако наиболее образованные и активные работники в силу современного образования и трудовых навыков широко используют возможности Интернет в своей работе, что является психологическим фактором использования сети. Эти работники активно использовали Интернет для получения образования и повышения квалификации и воспринимают сеть как необходимый элемент в работе. Справедлива и обратная зависимость – инновационный потенциал предприятия, не поощряющего использования возможностей Интернет сотрудниками в процессе работы, обычно низок.

2. Инновационное развитие невозможно без тщательного изучения предшествующего опыта и наработок в исследуемой области производства. В настоящее время сеть Интернет является наилучшим инструментом информационного поиска. Для этого на начальном этапе используются поисковые системы, а для более углубленной проработки – тематический поиск по размещенным в сети научным работам и статьям. Исследователи отмечают также большое значение сетевых дискуссий и переписки по изучаемым вопросам, которые позволяют инноваторам определить уровень развития темы, причем не только в нашей стране, но и на предприятиях СНГ, сотрудники которых являются аудиторией Рунета, а при наличии языковых возможностей зарубежного общения – практически во всех странах.

Также отметим, что возможности Интернет позволяют найти достаточно квалифицированных экспертов для проведения предварительной экспертизы инновационной разработки.

3. В настоящее время для проведения инновационной разработки высокого уровня требуется использование достаточно сложных расчетов, проводимых с использованием современного программного обеспечения (ПО). Однако приобретение ПО у разработчика-лицензиара может потребовать значительных затрат. Исходя из этого, для разовых расчетов рационально воспользоваться возможностями «облачных» технологий и заключить с лицензиаром соглашение о приобретении ограниченного права на пользование необходимым ПО без его получения на материальном носителе, что позволит сэкономить значительные средства.

4. Использование возможностей Интернет позволяет значительно сократить срок коммерциализации инновационной разработки. Если

инновация выполнена одним автором, или небольшим коллективом, то разработчики обычно ограничены в средствах, необходимых для коммерциализации – в отличие от разработки, выполненной в рамках плановой исследовательской работы в подразделении крупной профильной фирмы. Для коммерциализации инновационной разработки могут быть использованы такие возможности сети Интернет, как использование рекламы в сети. Кроме того, Интернет позволяет обеспечить обратную связь разработчика инновации и возможных потребителей.

Необходимо отметить, что при использовании сети Интернет для осуществления инновационных разработок одним из основных факторов является строгий контроль за обеспечением конфиденциальности. Интернет является открытой системой, поэтому размещенная в сети информация может быть немедленно использована конкурентами, ведущими параллельные разработки, так и просто скопирована лицами, не соблюдающими авторские права. Поэтому на всех стадиях использования Интернет для инновационной разработки – сбора первоначальной информации, расчетов, рекламы, обратной связи – необходимо контролировать, чтобы в сеть не попали материалы, являющиеся объектом авторских прав, подлежащие патентованию, или «ноу-хау» авторов. Методы соблюдения режима конфиденциальности при использовании Интернет известны и апробированы, они включают строгий контроль за размещением в сети материалов, в том числе их оценку на предмет раскрытия конфиденциальной информации и защиту собственных носителей информации от взлома и вредоносного проникновения через сеть.

Далее рассмотрим деятельность инноваторов в сети при осуществлении инновационной разработки непосредственно в сфере интернет-технологий. Стартапы, то есть инновации в сетевом бизнесе, могут быть осуществлены в целях разработки новых и совершенствования действующих моделей организации сетевого бизнеса:

- для предприятий, у которых Интернет служит средой распространения товаров, работ, услуг, то есть продавцов товаров, доставляемых покупателю по почте или курьерской службой;
- продавцами индивидуальных разработок, не имеющих материального носителя, основными из которых является разработка программного обеспечения;
- разработчиками веб-сайтов, программных оболочек форумов;

- для организаций, предоставляющими интернет-ресурсы с монетизацией по фриум-модели;
- для государственных и муниципальных учреждений, оказывающих в сети государственные услуги, осуществляющих госзакупки, иную деятельность (продажу билетов, сбор платежей);
- для распространения рекламы и информации нерекламного характера в сети Интернет;
- разработчиками игр в Интернете;
- для организаций, создающих и поддерживающих функционирование социальных сетей.

Исследование непосредственно сути и состава инноваций в сети Интернет не входит в число задач настоящей работы, также укажем, что по этой тематике имеются многочисленные исследования. Однако для рассмотрения деятельности организаций в сети Интернет как инновационно-инфраструктурном сегменте рынка и для пояснения указанного выше выбора видов деятельности участников, для которых, по нашему мнению, возможно осуществление инновационной разработки непосредственно в сфере интернет-технологий, приведем некоторые общие пояснения.

Интернет представляет собой совокупность связанных веб-страниц, передача которых организована с помощью протоколов. Поэтому инновационные разработки в сети Интернет так или иначе представляют собой компьютерные программы и приложения, предназначенные для совершенствования веб-страниц, скорости приема и обработки поступающих из сети и направляемых участником интернет-коммерции или пользователем в сеть данных, разработки и дизайна сайтов, создания и обработки баз данных, создания компьютерных игр, многочисленных других программ. Поэтому деятельность в сети Интернет как инновационно-инфраструктурном сегменте рынка в целом может быть отнесена либо к пользовательской, когда физическое лицо или организация, использующая Интернет в бизнес-целях, применяют разработанное иными лицами программное обеспечение для работы в сети, либо к инновационной, сводящейся к разработке и применению (внедрению, продаже) нового программного обеспечения – программ, приложений, сервисов. При этом, например, создание нового сайта с использованием апробированного ранее программного обеспечения инновационной разработкой не является. Общеизвестно, что наиболее значимыми инновациями в Интернет являются создание новых сервисов, которые обеспечивают сотни миллионов пользователей – Twitter, Facebook.

Исходя из этих положений, инновации для организаций, получающих доход от владения и эксплуатации физических элементов сети, не являются инновациями в Интернет, так как деятельность этих организаций основана на материальной базе и инновации для них связаны с улучшением, совершенствованием именно материальной базы. Так, в настоящее время операторы телематических услуг переходят от стандарта xDSL к стандарту FTTb и прокладке волоконной сети вместо медного кабеля. Очевидно, что эта инновация в сфере разработки оборудования и оптического волокна, а совершенствование программного обеспечения является вторичным.

Развитию инновационной активности в сфере интернет-технологий в настоящее время способствуют следующие обстоятельства.

1. Рост числа пользователей Интернет, как физических лиц, так и организаций, увеличение скоростей доступа пользователей к сети и снижение провайдером абонентской платы по безлимитным тарифным планам.

2. Совершенствование компьютерной техники, используемой как конечное оборудование для доступа в сеть.

За последние несколько лет широкое распространение получили такие классы устройств, как смартфоны, планшеты и ноутбуки. Современные смартфоны и планшеты отличаются наличием развитой операционной системы, которая открыта для создания различных приложений сторонними разработчиками, установка дополнительных приложений позволяет значительно улучшить функциональность смартфонов и планшетов.

3. Распространение мобильного Интернета.

Сотовые операторы предлагают специальные модемы для мобильных устройств, появляются новые технологии доступа в сеть, такие как LTE. Благодаря доступности мобильного Интернета и функциональным возможностям современных устройств пользователи имеют все возможности для полноценной работы не только в офисе или дома, но и в любом месте, где есть возможность подключиться к Интернету.

4. Развитию инновационной активности в сфере сетевых технологий способствуют определенные технологические обстоятельства мирового развития сети Интернет, среди которых отметим следующие:

- используемая в современных смартфонах и планшетах операционная система Android, разработанная компанией Google, открыта для создания различных приложений сторонними

разработчиками. Открытость и распространенность Android способствует написанию приложений, мобильных версий сайтов, автоматизированных мобильных сервисов;

- получили развитие «облачные» технологии [2], благодаря которым разработчик инновационного программного обеспечения может коммерциализировать разработку, представив ПО в «облаке» и продавая заинтересованным организациям неисключительное право на использование своей разработки путем предоставления «ключей».

Также необходимо отметить, что наиболее перспективным направлением развития инноваций в сфере интернет-технологий в настоящее время считается сфера мобильных платежей. Несколькими организациями разрабатываются криптографические приложения sim-карт, которые обеспечивают формирование так называемой усиленной квалификационной электронной подписи, что позволит использовать сотовые устройства для безопасных платежей за товары, работы, услуги. Также идентификация подписи позволит получать государственные услуги на смартфоны. Такое развитие повышает использование сети Интернет как инфраструктурной бизнес-среды.

5. Совершенствование информационного пространства Интернет и повышение его привлекательности.

Привлекательность Интернет для пользователей повышается с появлением в сети новых сервисов и услуг, в том числе возможности выбора, заказа и оплаты товаров, получения государственных услуг, приобретения билетов на все виды транспорта, развития интернет-банкинга, а также с развитием информационного пространства – появлением новых сайтов, игр, с развитием социальных сетей. Сервисы, информационное поле и возможность общения приводят не только к росту числа пользователей, но и повышению среднего времени пребывания пользователей в сети, что, в свою очередь, мотивирует людей с инновационными склонностями на поиск возможностей для инноваций в Интернет.

6. Важным фактором привлекательности развития инноваций именно в нематериальной сфере интернет-технологий является практическое отсутствие первоначальных затрат на выполнение проектов. По существу инноватору необходимо компьютеризированное рабочее место и доступ в сеть, причем работа в большинстве случаев выполняется фрилансерами. Такая организация разработки повышает привлекательность интернет-инноваций также потому, что инноватор не зависит от третьих лиц, от поставки/закупки материалов, не нужны лицензии или разрешения, лабораторная или экспериментальная база.

7. Появление организаций, финансирующих инновационные разработки в сфере Интернет на всех стадиях прохождения стартапа, что позволяет инноваторам получить средства на доведение проекта до коммерческой стадии. Так в нашей стране создано несколько венчурных фондов для поддержки проектов в сфере интернет-технологий.

Таким образом, нами обобщены факторы, определяющие использование сети Интернет как вспомогательного инструмента для информационного и коммерческого обеспечения инновационных разработок, осуществляемых в сфере материального производства, а также осуществление инновационных разработок непосредственно в сфере интернет-технологий как инфраструктурном сегменте рынка. Перечисленные факторы позволяют сделать выводы о том, что оба эти направления использования Интернет в инновациях являются привлекательными для инноваторов и инвесторов и, соответственно, будут активно развиваться.

Список литературы:

1. Обеспечение реализации стратегий инновационного развития / С.М. Бухонова, Ю.А. Дорошенко, П.П. Табурчак, Э.И. Томила // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. № 1. 2007. С. 130-133.
2. Сафонов В.О. Платформа облачных вычислений Microsoft Windows Azure // Изд-во: Интернет-университет информационных технологий, Бином. Лаборатория знаний, 2013. 240 с.
3. Oxford Dictionary of English / Oxford University Press; 3rd Revised edition edition, 2010.

ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

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

Повышение конкурентоспособности промышленных предприятий во многом зависит от возможности и качества управления конкурентными преимуществами товаров и предприятия в целом. В условиях постоянно меняющейся конъюнктуры рынка необходимо разрабатывать адекватные конкурентные стратегии, которые в свою очередь должны вызвать изменения во внутренней среде, способствующие повышению конкурентоспособности.

В настоящее время необходимо оперативное реагирование на изменение хозяйственной ситуации с целью поддержания устойчивого финансового состояния и постоянного совершенствования организации деятельности в соответствии с изменением конъюнктуры рынка. При этом усиливается многоаспектное значение показателей конкурентоспособности предприятия.

Практика показывает, что решение задачи повышения конкурентоспособности вызывает значительные затруднения, а для многих компаний в сегодняшних экономических условиях оно стало проблемой вследствие отсутствия у хозяйствующих субъектов четкой стратегии, финансово-экономических целей и критериев.

Однако отсутствие понимания целей, сложность ориентации в современных условиях приводят к тому, что решение проблемы повышения конкурентоспособности отодвигается на второй план, неизбежно уступая место решению текущих вопросов. Кроме того, существующие форма и содержание информации о конкурентной позиции компании и оперативность ее представления часто не позволяют использовать последнюю для целей управления.

Следует отметить, что достижение устойчивой конкурентоспособности хозяйствующего субъекта обеспечивается, как правило, не за счет преимущества в одном из ее детерминантов, а в силу приоритета в нескольких факторах конкурентоспособности. Это позволяет устранить недостатки прочих детерминантов конкурентоспособности.

Отметим также, что рост эффективности производства является основой повышения доходности хозяйствующего субъекта в условиях конкурентной борьбы – должен стать приоритетной целью внутрикорпоративного управления. В долгосрочном плане главным фактором производительности являются инновационные изменения в технике и организации производства, ведущие к снижению его себестоимости.

Для отдельного предприятия необходимо различать потенциальную и реальную, действительную эффективность производства. Если уровень потенциальной эффективности зависит от внешних условий хозяйственной деятельности (наличия трудовых, сырьевых, энергетических ресурсов) и прежде всего от общего уровня инновационного развития экономической системы, то реальная производительность в фирме определяется в первую очередь уровнем управления и организации производства. Данный показатель может расти не только в результате снижения издержек производства, но и за счет организационных или технических нововведений: значительным резервом реальной эффективности производства является осведомленность, информированность руководства компании относительно новой техники или методов организации труда.

Следующий фактор – совершенствование структуры выпускаемой продукции, постоянное ее обновление, оптимизация и диверсификация структуры используемых в производстве ресурсов.

Другим фактором роста конкурентоспособности предприятия может выступать концентрация производства, экономия на эффекте масштаба. Но для того, чтобы эта возможность была реализована на практике, управляющие предприятия должны увеличить инвестиции в инновационное развитие, произвести перестановку трудовых ресурсов. Иными словами, концентрация производства есть лишь иное выражение влияния инновационного развития на эффективность, и выделить самостоятельное влияние ее как фактора, отделив от воздействия инноваций, затруднительно.

Важность роста производительности для повышения конкурентоспособности компаний в настоящее время глубоко осознана деловыми кругами всех стран мира. Так, многие предприятия начали активно внедрять и реализовывать программу повышения производительности. Такие программы призваны решить следующие задачи:

– повысить производительность имеющихся в наличии производственных ресурсов за счет изменений в организации производства;

– создать необходимые управленческие и организационные предпосылки для успешного внедрения в производство новой техники и технологии, обеспечения на этой основе долговременного устойчивого роста производительности.

В целом, программы повышения производительности и осуществляемые в процессе их внедрения и реализации мероприятия по совершенствованию управления и организации производства представляют собой одно из наиболее характерных проявлений перестройки сферы управления, которая применяется в развитых странах в направлении приспособления ее к новым меняющимся условиям коммерческой деятельности и конкурентной борьбы, основанной на широком использовании инноваций.

Инновационный фактор также позволяет сократить издержки на макроуровне. В современных условиях инновационное развитие хозяйствующих субъектов позволяет формировать такую структуру производства, при которой темпы роста национального дохода в совокупном общественном продукте превышали бы темпы роста потребления материальных ресурсов. На первое место в интенсификации производства сейчас выходит сокращение затрат сырья, материалов, топлива, то есть снижение материалоемкости продукции. Исходя из сложившейся структуры затрат можно считать, что снижение издержек прошлого труда на один пункт по своему абсолютному значению в 5-6 раз превосходит соответствующую экономию живого труда. При этом особенно большое значение приобретает экономия сырья. Расход сырья, материалов, топлива значительно снижается при внедрении безотходной и малоотходной технологии. Огромное значение имеет также полное использование вторичных материальных ресурсов.

Различные виды и уровни конкуренции предопределяют поиск разных способов укрепления хозяйствующими субъектами своих позиций на рынке и, соответственно, разработку стратегий адекватного реагирования на изменчивость рыночной среды. Изучение трудов российских зарубежных ученых-экономистов позволило выделить среди них несколько основных групп:

1. *Стратегия лидерства* на основе низких издержек. В основу данной стратегии положено создание устойчивого преимущества в затратах перед конкурентами и стремление стать поставщиком на рынок

самых дешевых товаров, привлекательных для широкого круга потребителей. Широкому применению данной стратегии препятствуют такие факторы, как инфляция, несовершенство законодательства, проблемы с обеспечением сырьем и др.

2. *Стратегии индивидуализации* состоят в стремлении сделать свою продукцию уникальной, чтобы она выгодно отличалась от товаров конкурентов и за счет этого стала более привлекательной для широкого круга покупателей. Успех при реализации этой стратегии может быть обеспечен только при тщательном изучении потребностей покупателей. Правильное использование данной стратегии обеспечивает предприятиям стабильно высокую прибыль, когда дельта повышения цены на продукцию превышает дополнительные затраты на осуществление индивидуализации продукта. Реализация стратегии индивидуализации на практике заканчивается неудачей, в случае, если покупатели не оценили уникальность данной торговой марки и отдали предпочтение продукции конкурентов.

3. *Стратегии концентрации на рыночной нише* отличает сосредоточение внимания на узком участке рынка. Здесь доминирует предложение узкому сегменту рынка продукции, отвечающей его вкусам и потребности. Целевая ниша рынка может определяться региональными особенностями, вытекающими из специальных требований к продукции, или специальными свойствами товара, привлекательными для участников только этого рыночного сегмента. Задача состоит в лучшем, чем это делают конкуренты, обслуживании покупателей такой рыночной ниши.

4. *Стратегия наилучшей стоимости* заключается в том, что в ней упор делается на предложении потребителям большей реальной ценности товара путем сочетания низких издержек и дифференциации качества. Чтобы стать производителем с наилучшей стоимостью, предприятию необходимо обеспечить высокое качество продукции и придать ей нужные свойства при более низких, в сравнении с конкурентами, издержках.

5. *Стратегия инновации* может обеспечить предприятию конкурентное преимущество в получении монопольной, сверхвысокой прибыли и достижении быстрого экономического роста. Преимущество хозяйствующего субъекта, реализующего данную стратегию, основано на том, что он является первым либо в данном бизнесе, либо на определенной территории, либо на новом рынке (сегменте). Основные особенности конкурентного преимущества, связанного со стратегией инновации, заключаются в использовании продуктовых,

технологических, организационных и других новшеств. Это сопряжено со значительным риском, однако в случае успеха обеспечивает высокую прибыль за счет установления монопольных цен. Ориентированные на инновационную деятельность предприятия должны располагать высококвалифицированным персоналом, достаточными финансовыми ресурсами для создания и вывода новинок на рынок. Такая стратегия присуща преимущественно крупным компаниям.

6. *Стратегия фокусирования* используется, как правило, небольшими предприятиями, которые находят свою нишу на рынке и все усилия направляют на этот сегмент. Многие небольшие зарубежные предприятия стараются придерживаться этой стратегии. Ее рекомендуется использовать предприятиям, расположенным в небольших населенных пунктах.

Применение на практике рассмотренных стратегий в чистом виде встречается нечасто не только у отечественных, но и у зарубежных производителей. Чаще используется комбинация стратегий в виде некоторого рационального сочетания стратегических приемов. Вместе с тем приведенные стратегии могут служить ориентиром будущей деятельности предприятия в зависимости от уровня его конкурентоспособности в целом и отдельных ее составляющих.

Таким образом, хозяйствующему субъекту с небольшой долей на рынке следует разработать четко концентрированную стратегию и сосредоточить свои усилия на одной конкурентной нише, даже если ее общая доля на рынке незначительна. Предприятию, занимающее большую долю на рынке, может осуществлять успешную предпринимательскую деятельность в результате преимущества по общим издержкам или стратегии фокуса.

Список литературы:

1. Никитина Е.А. Взаимосвязь показателя конкурентоспособности предприятия и конкурентоспособности товара // Вестник БГТУ им. Шухова. 2013. № 4. С. 125-129.
2. Управление конкурентоспособностью фирмы: учебное пособие /В.В. Выборнова, Е.А. Никитина, А.А. Рудычев, Е.Д. Щетинина // Белгород: Изд-во БГТУ, 2012. 138 с.
3. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. М.: ИНФРА-М, 2010. 321 с.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

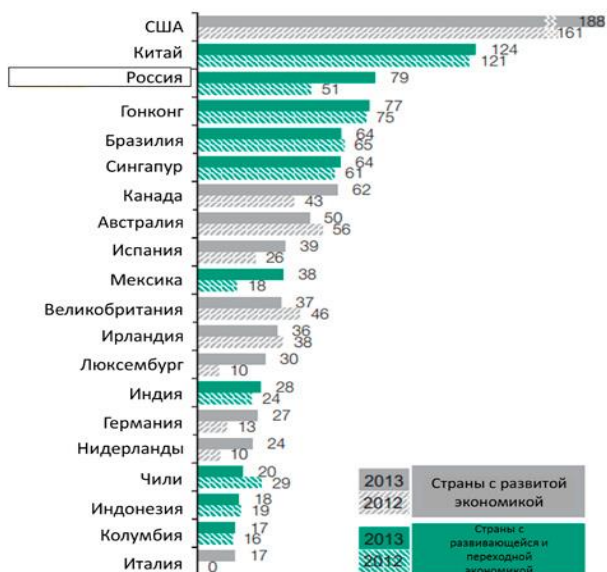
Выборнова В.В., канд. экон. наук, проф.,

Туаева В. З., магистрант

Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова

Прошедший 2014 год оказался очень сложным для российских компаний. Сложилась ситуация «инвестиционного голода» в России, объем иностранного капитала не способен удовлетворить потребности экономики. Не смотря на то, что Россия находится на третьем месте в мире по объему поступивших иностранных инвестиций по итогам 2012 и 2013 года, в соответствии с отчетом, опубликованном ЮНКТАД (на конференции ООН по торговле и развитию) «World Investment Report» 2014. Объем иностранных инвестиций составил 79 и 51 млрд. долл. в 2012 г. и 2013 г. соответственно.

Приток иностранных инвестиций в 2012-2013 году
(млрд. долларов)

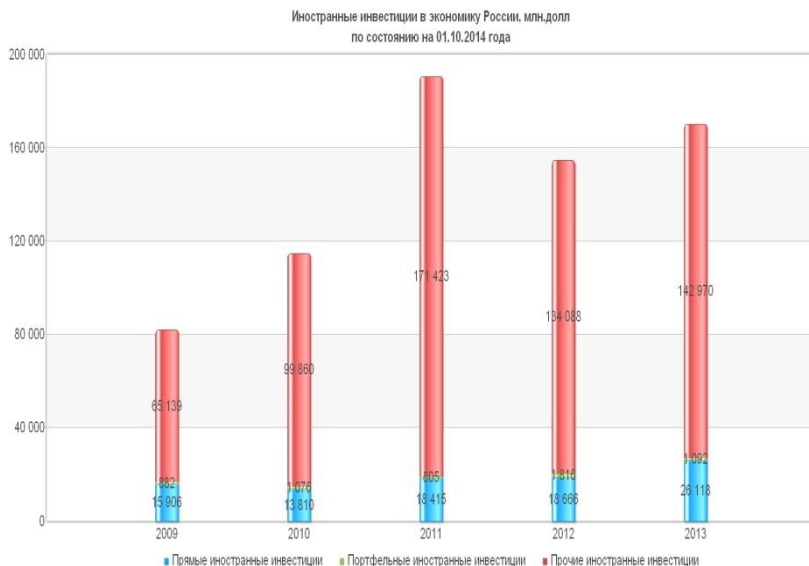


Source: UNCTAD, World Investment Report 2014.

По мнению экспертов ЮНКТАД, на инвестиционную привлекательность России оказала существенное влияние волатильность мировых цен на нефть. Об этом свидетельствуют также рейтинги мировых консалтинговых компаний.

Ежегодно эксперты А.Т. Kearney (Kearney Foreign Direct Investment Confidence Index) составляют рейтинг на основе экономических и политических факторов. Кроме того, учитываются функционирующие в государствах системы регулирования. Рейтинг рассчитывается по данным опроса ТОП-менеджеров 300 крупнейших международных компаний, оборот каждой из которых превышает 1 млрд. долл. Эти компании располагаются в 26 странах мира и представляют все индустриальные сектора. Индекс рассчитывается как средневзвешенный показатель из ответов респондентов о высокой, средней или низкой вероятности инвестиций в определенную страну в течение следующих трех лет.

В 2014 году страна даже не вошла в список 25 стран, которые являются самыми популярными направлениями для иностранных инвестиций, говорится в отчете консалтинговой фирмы А.Т. Kearney об индексе доверия с точки зрения прямых иностранных инвестиций (Foreign Direct Investment Confidence) [4].



По данным Росстата, приток иностранного капитала в Россию в 2013 г. составил 170,18 млрд. долл. из них прямые иностранные инвестиции составили 26,12 млрд. долл., портфельные инвестиции – 1,09 млрд. долл., а прочие инвестиции – 142,97 млрд. долл. В 2013 г. объем инвестиций в экономику России увеличился на 8,88 млрд. долл., чем годом ранее.

Больше всего инвестиций накоплено в обрабатывающем производстве (38%), оптовой и розничной торговле и ремонте (18%), добыче полезных ископаемых (17%). На Кипр приходится 13,3% поступивших в 2013 г. и 18% накопленных на конец 2013 г. иностранных инвестиций, на Нидерланды - 8,7 и 17,8% соответственно, на Люксембург - 10 и 12,8%, Великобританию - 11,1 и 7,3%.

Прочих инвестиций в 2013 г. поступило 143 млрд. долл. (+6,6%), портфельных - 1,1 млрд. долл. (-40%). Объем погашенных инвестиций, поступивших ранее в Россию из-за рубежа, составил 127,2 млрд. долл., то есть на 6,9% меньше, чем в 2012 г.

В 2013 г. из России за рубеж направлено 201,6 млрд. долл. инвестиций, на 34,5% больше, чем в 2012 г. Объем инвестиций из России, накопленных за рубежом, на конец, 2013 г. составил 176,4 млрд. долл. Причем на Виргинские острова пришлось 33,9%, Кипр - 18,7%, Нидерланды - 13,2%, Великобританию - 5,2% [2].

В середине 2014 г. происходит инвестиционный спад, он связан с окончанием крупных строек и инвестиционных проектов. На фоне ожесточающихся санкций объем иностранных инвестиций снижается.

В ежегодном рейтинге по благоприятным условиям ведения бизнеса Doing Business (составляется Всемирным банком и IFC) за 2013 год Россия поднялась со 112 на 93 место [3].

Оценка производится по 10 показателям: получения прав собственности, регистрация предприятия, получения прав на строительство, налогообложение, степень кредитования, подключение к системе энергоснабжения, уровень развития международной торговли, обеспечение исполнения контрактов и ликвидация предприятия.

Таблица 1 – Основные показатели России в рейтинге инвестиционной привлекательности

Показатель	Рейтинг 2014	Рейтинг 2013	Изменение
Организация бизнеса	88	100	+12
Получение разрешения на строительство	178	180	+2
Получение электроэнергии	117	188	+71
Регистрация собственности	17	46	+29
Получение кредитов	109	105	-4
Защита инвесторов	115	113	-2
Налогообложение (уплата налогов)	56	63	+7
Международная торговля	157	162	+5
Обеспечение исполнение контрактов	10	10	0
Разрешение неплатежеспособности	55	53	-2

Затруднение в получении кредитов, сложности в защите интересов и возможности разрешения неплатежеспособности привели к снижению объемов инвестирования в Россию [6].

Результатом сложившегося инвестиционного климата стало привлечение средств из оффшорных зон. Так в I-м квартале 2014 г. объем инвестиций из Кипра увеличился в 13,96 раз и составил 40 млрд. долл., Виргинские и Британские острова вложили 6,7 млрд. долл., что почти в 5 раз больше, чем в аналогичный период 2013 г. В 4,4 раза увеличилось поступление инвестиций в отечественную экономику из Багам, объем вложений в I-м квартале 2014 г. 3,6 млрд. долл. Незначительный рост денежных средств из Бермудских островов на 27,822 млн. долл. позволило привлечь всего 697,2903 млн. долл. При этом существенно снизились инвестиции из развитых зарубежных стран, например Великобритании и Франции. Это способствует развитию теневой экономики.

А ожидание возможного ввода новых санкций заставляет крупнейшие финансовые институты выступать с негативными

рекомендациями. Так, в июне 2014 г. JPMorgan понизил инвестиционный рейтинг по российским ценным бумагам до уровня «ниже рынка» и порекомендовал продавать российские акции [5].

В октябре 2014 г. Международное рейтинговое агентство Standard & Poor's (S&P) подтвердило суверенные кредитные рейтинги России на инвестиционном уровне. Рейтинг по заимствованиям в иностранной валюте сохранен на уровне «ВВВ-/А-3», в национальной валюте — на уровне «ВВВ/А-2». Прогноз по обоим рейтингам — «негативный», говорится в сообщении агентства.

Аналитики S&P приняли это решение исходя из ожиданий того, что Россия будет поддерживать сильную внешнюю позицию активов и умеренный чистый общий долг правительства в 2014-2017 годах.

На фоне данных сообщений биржевые котировки российских акций пошли вниз.

Список литературы:

1. Глаголев С.Н., Моисеев В.В. Тенденции и динамика иностранных инвестиций в экономику России // Научные технологии и инновации: сб. докладов Юбилейной Междунар. науч.-практ. конф., посвященной 60-летию БГТУ им. В.Г. Шухова. Белгород: Изд-во БГТУ, 2014. Ч. 7. 96-105 с.
2. За 2013 г. прямые иностранные инвестиции в Россию составили \$26,1 млрд. Информационное агентство «РосБизнесКонсалтинг» [Электронный ресурс]. Режим доступа: top.rbc.ru/economics/28/02/2014/907948.shtml (Дата обращения 13.05.2015).
3. Инвестиционный климат и инвестиции в России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.investmentsrussia.ru/teoriya-investirovaniya/investicii-v-rossiyu-v-2014.html> (Дата обращения 10.05.2015).
4. Инвестпробвал: Россия выпала из списка 25 самых популярных у инвесторов стран. Электронное периодическое издание «Финмаркет» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.finmarket.ru/main/article/3719163> (Дата обращения 10.05.2015).
5. Не только санкции. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/opinion/news/29431031/ne-tolko-sankcii> (Дата обращения 11.05.2015).
6. Основные показатели инвестиционной привлекательности России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://rus63.com/ru/news/163-news-14-11-7-3> (Дата обращения 30.04.2015).

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ*

**Гавриловская С.П., канд. экон. наук, доц.,
Рудычев А.А., д-р экон. наук, проф.**
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова.*

Разработка механизма и инструментов решения проблем, возникающих при анализе вариантов альтернативных решений, остается актуальной проблемой в процессах управления сложными производственными системами. Ведь затраты, связанные с принятием неэффективных пагубных управленческих решений становятся все более ощутимыми. Рыночные отношения, сложившиеся между экономическими субъектами обуславливают необходимость повышения качества управления конкурентоспособностью предприятия [1].

Очевидно, что для организации эффективного управления конкурентоспособностью предприятия необходимо привлекать современные автоматизированные средства учета и анализа достаточно больших объемов управленческой информации, а также инструментов моделирования и компьютеризации основных процессов управления. Адекватная и надежная система управления конкурентоспособностью на предприятии не только будет способствовать росту финансово-хозяйственной деятельности, но и обеспечит рост конкурентных преимуществ продукции, и позволит в полном объеме удовлетворять запросы потребителей на рынке.

Основой информационной системы управления конкурентоспособности, обеспечивающую ее эффективную работу, является информационное обеспечение, которое позволяет выбрать и принять эффективное управленческое решение. Ведь принятие решений в системе управления конкурентоспособности базируется на процессах управления, являющихся информационными процессами. Как правило, информацию, обрабатываемую в системе, разделяют на внутреннюю и внешнюю. На рис. 1 представлена структура информации в системе управления конкурентоспособностью.

Система внутренней отчетности, как правило, включает информацию, возникающую в форме бухгалтерской и статистической отчетности, оперативной производственной и научно-технической информации.



Рисунок 1 – Структура информации в системе управления конкурентоспособностью

Внешняя информация объединяет сведения о состоянии внешней среды предприятия, а именно информацию о поведении поставщиков, потребителей, конкурентов, о рынке и его инфраструктуре, о мерах государственного регулирования и др.

Системы внутренней отчетности и наблюдений за внешней средой реализуются посредством баз данных, охватывающих всю доступную текущую информацию, а система управления конкурентоспособностью посредством банков моделей [2]. Таким образом, базисными компонентами являются базы данных, банки моделей, банки методов и система технических средств коммуникации увязывающая их между собой. Необходимо помнить, что на предприятии проектирование информационного обеспечения должно базироваться на общих принципах проектирования информационной системы, основанной на модели бизнеса, т.е. должно быть освобождено от второстепенных деталей, схематическом описании деятельности предприятия, позволяющих формализовать бизнес функции и регламентировать структуру бизнес-процессов, определить последовательности действий исполнителей, работающих в информационной системе, фиксировать логические взаимосвязи данных.

Особое место при проектировании информационной системы управления конкурентоспособностью предприятия должно отводиться

программному обеспечению, которое не только должно расширять возможности технических средств проектируемой системы и устранять их недостатки, но и учитывать роль человеческого фактора в системе управления. При создании автоматизированных рабочих мест необходимо помнить о задачах разработки такой персональной системы, в которой пользователь выполняет работу, которую система не может выполнить, например ввод данных, анализ, принятие решений.

Создание информационной системы, реализующей совокупность задач управления конкурентоспособностью предприятия, предусматривает выполнение следующих этапов [3]:

- определение будущих пользователей информации и их ранга в системе управления;
- исследование и анализ информационных потребностей пользователей с целью выделения необходимого и достаточного объема информации для управления предприятием и его ресурсами;
- выбор методов удовлетворения информационных потребностей пользователей, т.е. определение контуров информационной системы, учитывающих сроки выдачи информации пользователям;
- определение состава и структуры базы данных для решения задач управления предприятием, исследование взаимосвязи отдельных массивов, периодичность их формирования и обновления;
- проектирование технологического процесса обработки данных, обеспечивающего получение необходимой информации в нужное время конкретным пользователем в соответствующем режиме;
- разработка материалов (инструкций, методических указаний, словарей, каталогов и т.д.), регламентирующих работу пользователей при их взаимодействии с информационной системой управления.

А создание информационного обеспечения управления конкурентоспособностью предприятия должно решаться комплексно, с учетом следующих аспектов: организационного (принципы организации информационной системы и взаимодействия ее элементов); технологического (методы обработки информации и технология реализации этих методов); технического (возможности вычислительных средств и организационной техники).

На рис. 2 представлена общая схема разработки информационного обеспечения управления конкурентоспособностью предприятия. К основной задаче информационного обеспечения в системе можно отнести создание условий рациональной обработки и быстрого представления информации пользователю в системе [4].



Рисунок 2 – Общая схема разработки информационного обеспечения управления конкурентоспособностью предприятия

Этапы проектирования базы данных информационного обеспечения управления конкурентоспособностью предприятия следующие:

- определение предметной области задачи;
- создание концептуальной модели предметной области задачи;
- создание логической модели базы данных;
- проектирование физической модели базы данных.

Применение информационного обеспечения в системе управления конкурентоспособностью предприятия позволяет не только оперативно получать качественную информацию, отражающую реальное состояние объекта исследования, но и обеспечивает информационную поддержку процесса принятия управленческих решений.

**Статья опубликована по госбюджетной НИР №1623 в рамках базовой части государственного задания Минобрнауки России.*

Список литературы:

1. Рудычев А.А., Чижова Е.Н., Гавриловская С.П., Мясоедов Р.А. Методы принятия управленческих решений: учебное пособие. Белгород: Изд-во БГТУ, 2015. 169 с.
2. Царев В.В., Кантарович А.А., Черныш В.В. Оценка конкурентоспособности предприятий (организаций). Теория и методология: учебное пособие. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. 799 с.
3. Макалов Г.Ф. Система обеспечения конкурентоспособности предприятия: практ. пособие по качеству для руководителей и специалистов предприятий. Тольятти, 2000. 54 с.
4. 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.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ КАДРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОМПАНИИ

Гладкова И.А., доц.,

Музылева Е.С., инженер

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

Эффективность в самом общем смысле понимается как получение максимального результата при минимальных затратах. В последнее время распространена тенденция замены понятия «эффективность» понятием «результативность», под которым понимается степень приближения к поставленной цели. Компании, использующие такой подход, вместо сравнения достигнутого результата с произведенными затратами, измеряют лишь степень достижения поставленной цели, что по-нашему мнению является нерациональным.

Если рассматривать эффективность деятельности организации на основе системного подхода, то необходимо определить эффективность каждой подсистемы. Структуру организации можно представить в виде совокупности следующих подсистем: управления производством, финансами, сбытом, маркетингом, и других. Но одной из ключевых, по нашему мнению, является подсистема управления персоналом.

Система управления персоналом – это совокупность приемов, методов, технологий, процедур работы с кадрами. Она состоит из отдельных элементов: документационного, информационного, технического, нормативно-методического, правового и кадрового обеспечения. Каждую из представленных подсистем можно представить в виде отдельных систем.

На наш взгляд, система кадрового обеспечения является наиболее значимой, так как именно она обеспечивает компании необходимым для нормального функционирования количественным и качественным составом персонала.

На сегодняшний день еще не сформировался единый подход к определению понятия системы кадрового обеспечения организации. Одни ученые включают в него как определение необходимого числа работников определенного уровня профессионализма и квалификации, другие представляют как совокупность взаимосвязанных подсистем планирования, отбора, подбора, найма, адаптации и развития персонала. По-нашему мнению, второй подход является наиболее предпочтительным.

Как известно, эффективность управленческой деятельности достаточно сложно посчитать, так как ее объектом являются кадровые процессы и социально-трудовые отношения. Сегодня для определения эффективности системы кадрового обеспечения стало популярным внедрение ключевых показателей эффективности (Key Performance Indicators, KPI). Если дословно перевести данный термин, то получим «ключевой показатель результата деятельности». Слово performance объединяет в себе и результативность, и эффективность. Таким образом, KPI включают в себе результат и деятельности, степень его достижения, а также затраты необходимые на получение этого результата [1, С. 4]. Кроме того, они являются инструментом материального стимулирования персонала, так как на основе KPI определяется расчет и начисление премии.

Оценку эффективности кадрового обеспечения проведем на примере компании А, которая специализируется на оптово-розничной торговле. Мы предлагаем внедрение не только KPI, характеризующих деятельность сотрудников отдела кадров, но и специализированных ключевых показателей эффективности, отражающих работу отдельных подсистем.

Важным показателем эффективности работы отдела кадров является функциональная нагрузка (в людях) на одного специалиста кадровой службы, она рассчитывается как отношение общего количества сотрудников компании к количеству сотрудников подразделения по управлению персоналом.

$$\Phi_n = \frac{\chi_{\text{общ.}}}{\chi_{\text{о.к.}}}$$
$$\Phi_n = \frac{148}{3} = 49 \text{ чел.}$$

Как мы видим, на одного сотрудника отдела кадров приходится 49 работников, но, в практике работы компании, практически вся работа с кадровым составом выполняется менеджером по персоналу. По-нашему мнению, это не рационально и снижает эффективность работы всей компании в целом.

KPI подбора, отбора и найма. Использование данных показателей позволяет оценить не только эффективность системы подбора отбора и найма в целом, но и качество работы менеджера по персоналу. Для оценки эффективности данной подсистемы мы предлагаем использовать:

1. Среднее время заполнения вакансии (дней). В среднем на подбор и отбор персонала в компании А уходит от трех недель до двух месяцев, в зависимости от вакантной должности.

2. Коэффициент набора персонала. Данный коэффициент показывает отношение числа заявок кандидатов к количеству вакансий в базисном году.

$$K_n = \frac{\text{Число заявок кандидатов}}{\text{Количество вакансий}}$$
$$K_n = \frac{411}{90} = 5$$

Итак, коэффициент набора равен 5 – это означает, что в среднем на одно вакантное место претендовало порядка 5 кандидатов. По данным портала www.Job.ru [2]., в аналогичных компаниях, занимающихся оптово-розничной торговлей, коэффициент набора 7 человек на одну вакансию. Таким образом, компания А уступает другим оптово-розничным фирмам на рынке труда.

2. Затраты на подбор и отбор персонала. Затраты на подбор и отбор персонала в 2013 г составили 4162867. Если сравнить с аналогичным периодом 2014 года, то они возросли на 54% и составили 6428512 руб., что в процентном соотношении к общим затратам на персонал, не включая фонд оплаты труда, равняется 45,7%. Данный факт связан с увеличением текучести кадров, и увеличением числа принятых работников.

3. Коэффициент отбора персонала. Он показывает качество отбора работников, а также успешность прохождения ими испытательного срока:

$$K_{отб.} = \frac{\text{Количество работников, прошедших испытательный срок}}{\text{Общее количество принятых сотрудников}}$$
$$K_{отб.} = \frac{26}{30} = 0,87$$

В идеале коэффициент отбора персонала должен равняться 1, но, согласно расчетам в компании А он составляет 0,87. Данный факт означает, что 13 % новичков не смогли адаптироваться и были уволены. Таким образом, проведенные расчеты позволяют сделать вывод о достаточно низкой эффективности подсистемы подбора и отбора персонала. Вместе с тем, низкие значения коэффициента отбора могут свидетельствовать о несовершенстве работы по адаптации новых сотрудников.

КРІ адаптации персонала. Затраты на адаптацию одного сотрудника. В 2014 году на адаптацию новых сотрудников было

затрачено 1238501 руб. Таким образом, на адаптацию одного сотрудника приходится 49316 руб. Вместе с тем, несмотря на выделяемые средства, процесс адаптации новых сотрудников к должности трудно признать результативным, поскольку, как отмечалось выше, 13 % новичков не смогли адаптироваться и были уволены.

Показатель текучести кадров среди работников в течение первого года:

$$K_{\text{тек}} = \frac{Ч_{\text{ув.по собств.желанию}} + Ч_{\text{ув.за нарушения}}}{Ч_{\text{сп}}} \cdot 100\%$$

$$K_{\text{тек.нов}} = \frac{17 + 1}{86} \cdot 100\% = 20,8\%$$

Исходя из расчетов, половина всех уволенных сотрудников – новички, что подтверждает несовершенство подсистем подбора, отбора и адаптации персонала.

Кроме того, эффективность подбора, отбора и адаптации сотрудников можно определить, проанализировав КРІ движения кадров:

1. Рассчитаем показатель текучести кадров в компании А в 2013 и 2014 годах.

$$K_{\text{тек. 2013}} = \frac{18 + 2}{80} \cdot 100\% = 25\%$$

$$K_{\text{тек. 2014}} = \frac{30 + 5}{86} \cdot 100\% = 40,6\%$$

К сожалению, общепринятой нормы показателя текучести кадров пока не существует. Данный показатель зависит от многих факторов, и в компаниях с различной спецификой деятельности он может значительно варьировать. Вместе с тем, коэффициент текучести кадров, равный 20,8%, является высоким.

2. Затраты, связанные с текучестью кадров. Текучесть кадров не только снижает эффективность работы сотрудников, но и приносит компании финансовые издержки. Рассчитаем затраты, связанные с текучестью кадров в компании А в 2014 году:

$$З_{\text{тек}} = \frac{\text{Общее количество увольнений}}{Ч_{\text{общ.}}} \cdot З/п$$

$$З_{\text{тек}} = \frac{35}{148} \cdot 38686550 = 914859 \text{ руб.}$$

3. Коэффициент замещения рабочей силы. Он используется для соотнесения движения рабочей силы с ситуацией на рынке труда и представляет собой отношение разницы между числом принятых на

работу и числом уволившихся сотрудников (по любым причинам) к среднесписочной численности персонала за тот же период.

$$K_{з2013} = \frac{37}{20} = 1,85$$

$$K_{з2013} = \frac{30}{35} = 0,8$$

Согласно расчетам, в 2013 году данный показатель больше единицы, но в 2014 году он понизился, следовательно, число уволившихся сотрудников стало больше, чем принятых. Необходимо сказать, что частая сменяемость кадров отрицательно сказывается на эффективности производства, так как производительность новых работников, как правило, ниже, чем у проработавших несколько лет.

После расчета всех КРІ, характеризующих систему кадрового обеспечения компании, необходимо установить их плановые и критические значения [3]. Определение этих значений является большой проблемой для большинства фирм, так как существующие нормативы давно устарели и не обновляются в соответствии с требованиями рыночной экономики. Кроме того, после перехода к рыночным отношениям государство переложило ответственность по установлению норм по труду на работодателя, что явилось причиной отсутствия общепринятых отраслевых норм. Немаловажной причиной такого положения вещей стало прекращение обучения в ВУЗах специалистов по нормированию трудовой деятельности. Отсутствие научно обоснованных норм приводит не только к снижению эффективности выполнения планов и целей компании, но и к возникновению конфликтов на почве не согласованности интересов и отсутствия четкого распределения обязанностей между работниками, а также ведет к нерациональному формированию фонда оплаты труда.

В завершении необходимо отметить, что внедрение системы КРІ будет эффективно только при наличии научно обоснованных и отвечающих современным требованиям нормативов по труду.

Список литературы:

1. Панов М.М. Оценка деятельности и система управления компанией на основе КРІ. М.: Инфра-М, 2013. 255 с.
2. Информационный портал Job.ru / [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.job.ru/> (дата обращения 23.05.2015)
3. Ребров А. Как рассчитать степень выполнения КРІ / [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL <http://highper.ru/blog/134> (дата обращения 23.05.2015)

БЕНЧМАРКИНГ КАК ВАЖНОЕ ЗВЕНО ПРОЦЕССА РАЗРАБОТКИ ЭФФЕКТИВНЫХ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Гостяева Ю.Ю., аспирант

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

Важность исследования механизма принятия управленческого решения в современных рыночных условиях определяется тем, что эффективность организации и управления предприятием представляет собой важнейшую комплексную характеристику экономики, которая может рассматриваться на любом уровне управления и обуславливает качество развития субъекта хозяйствования. Управлять эффективностью организации означает вовремя избегать опасных точек в развитии, острых кризисов, получать прибыль, снижать издержки за счет оптимально построенной системы управленческого учета. Эффективным средством контроля этой системы на предприятии в современных условиях хозяйствования является внутренний аудит системы. Такой аудит представляет собой комплекс контрольных мероприятий, направленных на проверку эффективности системы управленческого учета, осуществляемый службой внутреннего контроля и иными экономическими субъектами, а именно оценку эффективности системы управленческого учета и иных объектов управления в процессе решения поставленных перед ними задач и принятия эффективных управленческих решений.

Одним из наиболее актуальных вопросов, касающихся оценки эффективности систем управленческого учета на предприятии, является вопрос о должном внимании окружающей среде бизнеса, в которой действует предприятие. По мнению экономистов стратегически ориентированное маркетинговое исследование тесно связано с применением принципов, методов, инструментария и философии бенчмаркинга. Бенчмаркинг может рассматриваться как процесс, деятельность по долгосрочному обдумыванию стратегии предпринимательства, основывающиеся на лучшем опыте партнеров и конкурентов на отраслевом, межотраслевом, национальном и межнациональном уровнях [4]. Как считают ученые, бенчмаркинг близок к понятию маркетинговой разведки, но при этом маркетинговая разведка скорее представляет собой сбор конфиденциальной (полуконфиденциальной) информации об изменении внешней среды

маркетинга.

Использование бенчмаркинга многонаправленно. И хотя с середины 70-х гг. он осуществлялся в рамках конкурентного анализа, то сегодня бенчмаркинг успешно зарекомендовал себя как способ оценки стратегий и целей работы в сравнении с лидерами в своих и смежных отраслях, чтобы гарантировать долгосрочное пребывание на рынке.

Бенчмаркинг (англ. bench — место, marking — отметить) представляет собой способ изучения деятельности хозяйствующих субъектов, прежде всего конкурентов, с целью использования их положительного опыта в своей работе [2]. Бенчмаркинг включает комплекс средств, позволяющих систематически находить, оценивать все достоинства чужого опыта и организовывать их использование в своей работе и направлен на изучение бизнеса. Применительно к инновациям он означает изучение бизнеса других предприятий или предпринимателей с целью выявления основополагающих характеристик для разработки своей инновационной политики и конкретных видов инноваций. Для осуществления бенчмаркинга обычно создается специальная рабочая группа. Бенчмаркинг в зависимости от сферы принятия управленческих решений бывает нескольких видов.

1) внутренний бенчмаркинг, осуществляемый внутри организации, сопоставляет характеристики производственных процессов, схожих с аналогичными процессами;

2) бенчмаркинг конкурентоспособности – измерение характеристики предприятия и ее сопоставление с характеристикой конкурентов; исследования специфических продуктов, возможностей процесса или административных методов предприятий-конкурентов;

3) функциональный бенчмаркинг сравнивает определенную функцию двух или более организаций в том же секторе;

4) бенчмаркинг процесса – деятельность по изменению определенных показателей и функциональности для их сопоставления с предприятиями, характеристика которых является совершенной в аналогичных процессах.

Процесс маркетингового планирования, устанавливающий стратегические направления развития бизнеса, является важнейшей сферой, для которой бенчмаркинг имеет решающее значение. Цели и руководящие принципы, зависящие от миссии предприятия, во многом определяются результатами бенчмаркинга.

По мнению ученых причины резкого роста популярности бенчмаркинга в последние десятилетия основываются на том, что

экономическая конкуренция стала глобальной, и в большинстве компаний начинают осознавать необходимость всестороннего детального изучения и последующего использования эффективных управленческих решений других компаний ради собственных будущих успехов. Чтобы не остаться позади своих конкурентов, всем компаниям, независимо от размера и сферы деятельности, необходимо постоянно изучать и применять передовой мировой опыт во всех сферах деловой активности, перенимать все виды эффективных технологий. Следовательно, экономисты выделяют несколько основных характеристик определения понятия бенчмаркинга – это методология сопоставительного анализа эффективности работы компании и ее подразделений и заимствования знаний, достижений у других компаний, являющихся лучшими в своей сфере; кроме того, бенчмаркинг это в тоже время систематическая деятельность, направленная на поиск, оценку и учебу на лучших примерах, независимо от их размера, сферы бизнеса и географического положения; а также, процесс систематического и непрерывного измерения, оценка процессов предприятия и их сравнение с процессами предприятий лидеров в мире, с целью получения информации, полезной для усовершенствования собственной характеристики. При этом исследуемые компании могут быть конкурентами, но экономическая практика показывает, что удачные заимствования возможно получить и от тех фирм, которые работают совершенно в иных отраслях, регионах, рынках, в других странах и т.д. Эффективность рассматриваемого приема зависит от правильной организации системы сбора информации в различных сферах в открытой печати, при анализе выпускаемой продукции, на выставках, в положении фирмы-конкурента на рынке, использовании бывших работников этих фирм и др. Практика свидетельствует: процесс улучшений – безграничен. Бенчмаркинг – это, можно сказать, вечный двигатель непрерывного процесса постоянного улучшения деятельности компании. В процессе разработки маркетинговых стратегий важен взгляд со стороны, так как он устанавливает стратегическое направление развития и содействует распределению ограниченных ресурсов. Знания о методах работы лучших фирм и потребностях покупателей, полученные в процессе бенчмаркинга, являются важной информацией, необходимой для развития предприятия и обеспечения его конкурентоспособности. В процессе подобных преобразований маркетинг-менеджер должен изучить и проанализировать на сколько его предприятие адаптировано к требованиям рынка, как и за счет чего можно улучшить его

деятельность, что для этого необходимо сделать и т.д. То есть, изначально проблемой является преобразование деятельности внутри предприятия в соответствии с требованиями рынка.

В принятии управленческих решений большое значение имеет применение метода функционального бенчмаркинга. Методология функционального бенчмаркинга состоит из следующих этапов: выбор определенной функции бизнеса производителя (продавца); выбор параметров сравнения для данной функции бизнеса [3]. При этом может использоваться один параметр или группа параметров, например, рентабельность операции, уровень затрат на операцию, продолжительность во времени активного периода использования данной функции, степень риска и т.п. Группа параметров применяется при сравнении таких комплексных функций бизнеса, как управление качеством продукта, управление наличностью и др. Следующим этапом является сбор необходимой информации об аналогичных производителях, затем анализ полученной информации и разработка проекта изменений, вносимых в данную функцию. Далее технико-экономическое обоснование предлагаемых изменений; внедрение изменений в практику организации данного бизнеса; контроль за ходом осуществления данного бизнеса и окончательная оценка качества изменения данной функции. Сопоставительный анализ проводится по видам деятельности, подразделениям, компании в целом с целью выявления сильных и слабых сторон, установления наилучших приемов работы.

На основе вышеизложенного можно сделать следующие выводы. В настоящее время в силу резкого обострения конкурентных отношений на мировых и отечественных рынках эффективность системы управленческого учета является фактором, определяющим выживание и целенаправленное развитие предприятия. В связи с этим большую значимость приобретают вопросы оценки эффективности системы управленческого учета, что и составляет предмет управленческого аудита.

Бенчмаркинг следует понимать как процесс исследования, проводимого параллельно с маркетинговым исследованием и конкурентной разведкой. Бенчмаркинг направлен на детальное изучение внутренней организации, структуры и деятельности другого предприятия, у которого можно почерпнуть эффективные приемы и методы решения конкретных задач и принятия управленческих решений. Бенчмаркинг представляет собой сравнительную оценку эффективности тестируемой и эталонной системы, в правильности

функционирования которой нет сомнений, что имеет подтверждение в финансовых показателях другой фирмы. Сравнение эффективности работы двух систем позволяет проверить правильность функционирования тестируемой системы. Определяется эффективность, правильность и скорость работы системы при выполнении конкретного задания. Бенчмаркинг является, по сути, развитием метода аналогий, который, в свою очередь, заключается в использовании организационных форм и механизмов управления, оправдавших себя в компаниях со сходными организационными характеристиками (цели, тип технологии, специфика организационного окружения, размер и т.п.) по отношению к анализируемой организации.

Бенчмаркинг – это вид деятельности, связанный с клиентами, технологией и культурой предпринимательства и осуществляется при планировании, с ориентацией на создание ценности и компетентность. Бенчмаркинг относится к совокупности управленческих инструментов, таких как глобальное управление качеством, измерение удовлетворенности покупателей. Многие экономисты придерживаются мнения, что бенчмаркинг означает перенятие методов управления у других, успешно работающих, при их помощи, предприятий после того, как путем сравнения с другими областями предпринимательской деятельности или конкурентами были выявлены слабые стороны своей фирмы. С помощью бенчмаркинга определяется, почему организация-партнер достигла положительных результатов в той или иной области, какие действия привели ее к успеху. Выделяют две категории данных, получаемых по результатам бенчмаркинга: во-первых, показатели деятельности организации (то, что достигнуто); во-вторых, как и посредством каких методов и технологий это было достигнуто. Анализ только одной категории данных не дает полного представления о деятельности организации. Сравнение должно проводиться по одним и тем же показателям и в тех же областях.

Список литературы:

1. Азоев Г.Л. Анализ деятельности конкурентов: учебное пособие. М.: Изд. ГАУ, 2005. 75 с.
2. Бендерская О.Б., Слабинская И.А. Теория экономического анализа. Б.: Изд. БГТУ, 2009. 252 с.
3. Ременников В.В. Разработка управленческого решения. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. 237 с.
4. Белокоровин Э.А. Бенчмаркинг: новое слово в современном менеджменте // Качество. Инновации. Образование. 2005. №3. С. 151-154.

5. Щетинина Е.Д., Сапрыкина Т.В. Оценка управленческих ресурсов компании как этап анализа эффективности менеджмента / Путеводитель предпринимателя: сборник научных трудов // Москва: Издательский дом «Наука», 2011. Выпуск IX. С. 198-203.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

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

Информационная безопасность создает основу для экономической безопасности предприятия. Система управления информационной безопасностью предприятия (Information Security Management System, ISMS) – это часть общей системы управления предприятием, основанная на анализе рисков и предназначенная для проектирования, реализации, контроля, сопровождения и совершенствования мер в области информационной безопасности. Эту систему составляют организационные структуры, политика, действия по планированию, обязанности, процедуры, процессы и ресурсы.

Руководители компаний приходят к необходимости учитывать риски для репутации фирмы и ответственность по обеспечению конфиденциальности данных своих клиентов, субподрядчиков, партнеров. Для многих современных компаний, прежде всего, финансовых организаций, производственных холдингов, крупных дистрибьюторов бесперебойная работа информационных систем, поддерживающих основной бизнес, и доступность данных становятся важнейшим вопросом. Сбои в работе систем ведут к прерыванию бизнес-процессов и, соответственно, к недовольству клиентов, штрафам и другим потерям.

Современная информационная система представляет собой сложную систему, состоящую из большого числа компонентов различной степени автономности, которые связаны между собой и обмениваются данными. Практически каждый компонент может подвергнуться внешнему воздействию или выйти из строя. Наиболее значимой целью большинства систем информационной безопасности является защита бизнеса и знаний компании от уничтожения или утечки, гарантия имущественных прав и интересов клиентов. В то же время меры по информационной безопасности не должны ограничивать или затруднять процессы обмена знаниями в компании, поскольку это может поставить под угрозу развитие организации.

Система управления информационной безопасностью должна обеспечивать гарантию достижения таких целей как обеспечение конфиденциальности коммерческой информации, обеспечение

невозможности несанкционированного доступа к ней, целостности информации и ряда других целей. Для построения эффективной системы информационной безопасности компании целесообразно провести комплексное диагностическое обследование основных бизнес-процессов и информационной системы компании, а также существующих средств контроля ИБ. Обследование существующей системы информационной безопасности позволит установить, соответствует ли уровень безопасности информационно-технологических ресурсов компании выдвигаемым требованиям, то есть обеспечиваются ли необходимые параметры конфиденциальности, целостности и доступности ресурсов информационной системы.

Управленческие решения в части политики информационной безопасности организации включают:

- Установление целесообразного уровня необходимой информационной безопасности, исходя из ценности информационных ресурсов.
- Формулировку желаемых целей, которые преследуются в области информационной безопасности.
- Расчет стоимости мероприятий по реализации предполагаемых направлений (единовременных и регулярных эксплуатационных затрат).
- Формирование правовой базы соблюдения законов и правил.
- Формулировку решений по реализации программы.

Защита информации на предприятии представляет собой жестко регламентированный технологический процесс, предупреждающий нарушение целостности, достоверности, доступности и конфиденциальности ценных информационных ресурсов, обеспечивающий реальную информационную безопасность управленческой и производственной деятельности. В основе системы информационной защиты всегда должна лежать персональная ответственность руководителей различного уровня и сотрудников за использование информации в соответствии с функциональными обязанностями и законом.

Система защиты информации предприятия представляет собой комплекс правовых, программно-технических, организационных и инженерно-технических средств и методов, снижающих уязвимость информации и препятствующих несанкционированному доступу к информации, ее утечке или утрате. Собственники информации лично определяют необходимую степень ее защищенности, способы и средства защиты исходя из ценности информации и ущерба от потери.

Правовая защита информационной системы предприятия предполагает юридическое закрепление взаимоотношений предприятия с государством, другими хозяйствующими субъектами, с персоналом по поводу использования информационных ресурсов. К средствам правовой защиты относятся:

- использование в работе только лицензионного программного обеспечения;
- наличие в организационных документах, в трудовых контрактах, в должностных инструкциях положений и обязательств по защите ценной информации;
- разъяснение лицам, принимаемым на работу, связанную с защищенной информацией, добровольно принимаемых обязательств, правил допуска к информации;
- формулирование и доведение до всех сотрудников (в том числе и не связанных с секретной информацией) положений о правовой ответственности за разглашение, уничтожение или фальсификацию информации.

Программно-технические способы обеспечения информационной безопасности предполагают следующую классификацию средств защиты информации:

- Средства защиты от несанкционированного доступа.
- Системы анализа и моделирования информационных потоков (CASE-системы).
- Системы мониторинга сетей.
- Анализаторы протоколов.
- Антивирусные средства.
- Межсетевые экраны.
- Криптографические средства.
- Системы резервного копирования.
- Системы бесперебойного питания.
- Системы аутентификации.

Организационная защита — это регламентация производственной деятельности и взаимоотношений исполнителей на нормативно-правовой основе, исключающей или существенно затрудняющей неправомерное овладение конфиденциальной информацией и проявление внутренних и внешних угроз. Организационная защита обеспечивает:

- организацию охраны, режима, работу с кадрами, с документами;

- организацию работы с сотрудниками, которая предусматривает подбор и расстановку персонала, включая ознакомление с сотрудниками, их изучение, обучение правилам работы с конфиденциальной информацией, ознакомление с мерами ответственности за нарушение правил защиты информации и др.;
- организацию работы с документами и документированной информацией, включая организацию разработки и использования документов и носителей конфиденциальной информации, их учёт, исполнение, возврат, хранение и уничтожение;
- организацию использования технических средств сбора, обработки, накопления и хранения конфиденциальной информации;
- организацию работы по анализу внутренних и внешних угроз конфиденциальной информации и выработке мер по обеспечению ее защиты;
- организацию работы по проведению систематического контроля за работой персонала с конфиденциальной информацией, порядком учёта, хранения и уничтожения документов и технических носителей.

В каждом конкретном случае организационные мероприятия носят специфическую для данной организации форму и содержание, направленные на обеспечение безопасности информации в конкретных условиях.

Элемент *инженерно-технической защиты* информации предназначен для пассивного и активного противодействия средствам технической разведки и формирование охраны территории, зданий, помещений и оборудования с помощью технических средств.

Система защита информации должна по своим характеристикам быть соразмерной масштабам угроз [1, 2]. Отклонение от этого правила приводит к дополнительным ущербам. Качество и эффективность информационной системы влияют на конечные финансовые показатели опосредовано, через качество бизнес-процессов. Проигрывают те компании, где финансирование защиты информации ведется по остаточному принципу.

Основным экономическим эффектом, к которому стремится компания, создавая систему защиты информации (СЗИ), является существенное уменьшение материального ущерба вследствие реализации существующих угроз информационной безопасности.

В основе большинства методов оценки эффективности вложений в информационную безопасность лежит сопоставление затрат, требуемых

на создание СЗИ, и ущерба, который может быть причинен компании из-за отсутствия этой системы. ROI (от англ. Return of investment) – это процентное отношение прибыли от проекта к инвестициям, необходимым для реализации этого проекта. При принятии решения об инвестициях выбирают проект с лучшим значением ROI из имеющихся вариантов. Наиболее удачной методикой оценки эффективности мероприятий по СЗИ является методика TCO, предложенная компанией Gartner Group в конце 80-х годов.

В основу общей модели расчета TCO положено разделение всех затрат на две категории: прямые и косвенные. Под косвенными затратами, как правило, понимаются скрытые расходы, которые возникают в процессе эксплуатации СЗИ. По данным Gartner Group, прямые затраты составляют 15-21 % от общей суммы затрат на использование информационных технологий защиты информации.

Модель расчета TCO предполагает оценку не только первоначальных затрат на создание СЗИ, но и затрат, которые могут иметь место на различных этапах всего жизненного цикла системы. Информационные системы с течением времени подвергаются изменениям, появляются новые угрозы. Таким образом, обеспечение ИБ – это процесс, который необходимо рассматривать именно во времени. Поэтому для оценки эффективности инвестиций в ИБ предлагается использовать систему динамических показателей, основанных на методе дисконтированных потоков денежных средств.

Таким образом, построение эффективной системы информационной безопасности в компании – это сложный и непрерывный процесс, от внимания к которому зависит жизнеспособность бизнеса.

Список литературы:

1. Голов А. Построение эффективной системы информационной безопасности // «Финансовая газета». 2006. №8.
2. Гриненко Г.П. Информатизация общества и бизнеса в условиях глобализации. Белгород, 2013. 126 с.
3. Стрябкова Е.А. Кластерная политика регионов России // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2012. № 3. С. 113-118.

THE ALLOCATION OF FUNDS FOR INNOVATIONS IN MODERN BUSINESS

Gijic Nebojsa,

*Professor of Faculty for Business Studies and Law,
University „Union - Nikola Tesla”, Belgrade, Serbia*

Bankovic Djukic Dragana,

*Professor of Faculty for Business Studies and Law,
University „Union - Nikola Tesla”, Belgrade, Serbia*

Zdravkovic Bojan,

*Professor of Faculty for Business Studies and Law,
University „Union - Nikola Tesla”, Belgrade, Serbia*

1. INTRODUCTION

Research and development (R&D) represents the part of the company that is responsible for its own progress. It is very important that the culture of innovation exists in the enterprise [1].

This article is focused on finding the ideal place for what it is necessary to give the money and to know when to do it. The redistribution is usually manifested in the first and last quartile but it is also manifested in the 2 and 3 quartile.

Findings in the study are based on findings from July 2013, when 1,241 senior managers were surveyed. The focus is on the 258 managers whose companies have a turnover of more than a billion dollars. Respondents were asked a series of questions about performances, management practices and challenges regarding their companies or business units, R & D and portfolio innovations.

In order to determine which companies are high performers, questions were asked about the rate of growth of their organization in relation to a competitive organization in the past three years and the share of growth of the organization that can be attributed to the products generated in the organization during this period. The self-assessment of corporate performance of innovations is included in questions. Answers are indexed, normalized, combined in order to create an index of innovation and performance. Companies ranked in the first quartile are classified as a high-performance company.

2. INNOVATIONS IN BUSINESS

The innovation is the use of new technological and market knowledges in order to offer a new product or service that consumers will want. The new

product has a lower cost, enhanced performances, and features that it have never had before, or even that never existed in the market [2]. The innovation includes both, invention and commercialization, or in other words the successful conceptualization and placement of new products and services on the market [3].

Some of the advantages that innovation brings with, are the following: the interest of clients grows providing new offers and experiences, company is outperforming the competition and entering on new market segments, the company launches a new business [4].

The innovative ability of a company depends not only on its internal characteristics, but more from the environment: organizations, institutions, regulations that are greatly affecting the business [5].

Florida [6] mentions companies who pass from the information period to „creative society“ while Salkowitz [7] argues that there are three major factors that will influence the transformation of society in the 21st century: young people, ICT and entrepreneurship.

Studies have shown that innovation is an activity that can be taught like any other activity [8].

Extensive product innovation strategy must include, among other elements, clearly defined objectives and strategic areas of interest. Furthermore, the strategy of innovation implemented in the most successful companies is more than just a list of annual development projects, it is a much longer-term commitment.

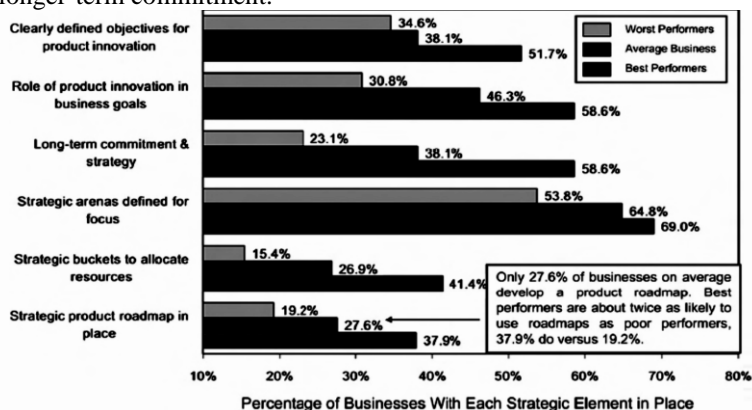


Figure 1 – The most successful companies are developing a strategy of product innovation and technology [9]. The best performers are the top 20% of business entities, assessed by a series of performance data, including the percentage of sales of new products, income and expenses IR, sale, profit, time-framed targets and others.

3. FINDING THE IDEAL PLACE FOR ALLOCATION OF FUNDS FOR INNOVATIONS

There are more and more proofs that habit of allocation of resources on the same business units has a bad influence on corporate performance and even that this habit significantly reduces the chances of retaining managers in more mandates [10].

This study completes the picture about the importance of redirection of innovations and resources in research and development (R&D). The research of senior managers in companies with revenues of more than \$ 1 billion showed that the average level of redistribution of funds for R & D annually is relatively consistent (12.7 to 13.7%), regardless of the performance of innovation in the company [11].

As it is shown in Chart 1., in the first quartile innovators can identify the ideal place where it is appropriate: 75% of managers allocates 6 to 30% of its R & D budget for three years in the first quartile, while only 37% of respondents doing it at the last quartile. Only 5% of managers in the first quartile redistributes more than 30% of its R & D budget each year. On the contrary, 16% of management are doing like that in last quartile, and 9% reallocates more than 40% of the total R & D budget.

The poorest participants were divided between the two camps. In an extreme case, almost the majority of companies "walks in the fog," about decisions on the reallocation of R & D budgets, moving 5% or less of R & D resources annually between central enterprises and branch offices. At the other end is another group that puts a big role in the attempt to "flying start". Further studies are needed to determine whether the innovators with low investment will soon wake up and continue to make additional damage with panical allocations of resources.

Reported annual reallocation of R&D/innovation budget over past 3 years, for companies with revenues >\$1 billion

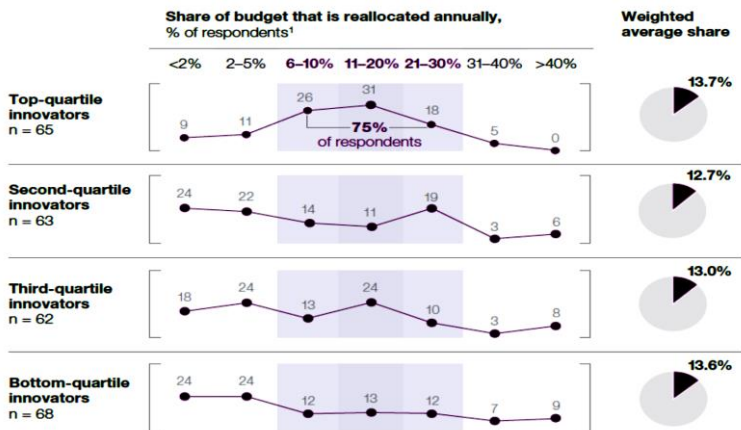


Figure 1 – Annual R & D redistribution, on average, is relatively consistent

A large number of nuances in research figure should not be surprising. After all, in the annual work R & D reallocations for individual companies depends directly on the type of industry in which the company operates, strategies and concrete situations.

However, data suggest that any large company on the left side of the figure (below 10%, and certainly below 5%) should examine its redistribution of R & D resources and whether this division fits into the strategy of innovation of company. A stable and constant level of redistribution of R & D funds from year to year is a road that leads to successful innovation.

4. CONCLUSION

Setting up innovations as one of the goals in the strategic plan can result only in incremental innovations while the worst variant represents a strategic decision of companies about creating radical innovations. However, radical innovations can fit into the strategy of the company, but only as a side effect, not as an explicit goal.

From all of the above, we can see that timely, but not rapidly increasing allocation of resources directed to the development in the long term in the company, may be the best solution. The sudden reallocation of funds to the development may compromise the other organizational units in the company.

It should be mentioned that a large number of companies still do not set aside significant funds for research and development. Those companies try to "follow", with a small investments, the new trends with similar products and services which are not so innovative. On the other side there are companies who risk with large investments in projects that are still not sufficiently analyzed.

Looking at today's capitalist society, there is impression of excessive emphasis of innovation and "new" radical changes, "new" incredible achievements and so on. We think that a complete innovation system now has lost its way, because innovation that could lead to a complete change in the overall progress of humanity still does not receive a sufficient amount of funds in the distribution, because such innovations are "dangerous" for big oil companies, pharmaceutical companies and other forms of oligopolies that control the research and development of the entire planet.

References:

1. Gijić N, Pušara A., Vasev B. Innovation – the key to survival and prosperity of business / Актуальные проблемы экономического развития: сб. докладов Междунар. науч.-практ. конф. // Белгород: Изд-во БГТУ, 2012. Ч. 1.
2. Afuah A., 2003. Innovation Management Strategies, Implementation and Profit, UK, Oxford, Oxford University Press, 4.
3. Cakar N. D., Erturk A., 2010. „Comparing Innovation Capability of Small and Medium-Sized Enterprises: Examining the Effects of Organizational Culture and Empowerment“, USA, New York, Wiley, Journal of Small Business Management, 48 (3), 325-359.
4. Bowonder B. Et all, 2010. Innovation strategies for creating competitive advantage,“, USA, New York, Product development Institute, Research Technology Management, 53 (3), 19-32.
5. Stošić Biljana, 2007. Menadžment inovacija - ekspertni sistemi, modeli i metodi., Beograd, FON.
6. Florida R.L., 2002. The Rise of the Creative Class: and How It's Transforming Work, Leisure, Community and Everyday life, New York, Basic Books.
7. Salkowitz R., 2010. Young World Rising: How Youth, Technology and Entrepreneurship are Changing the World from the Bottom Up, USA, New Jersey, Wiley.
8. Ferrari A., Cachia, R., & Punie Y., 2009. Innovation and Creativity in Education and Training in the EU Member States: Fostering Creative Learning and Supporting Innovative Teaching, Institute for Prospective technological Studies Seville, Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.

9. Cooper R. G., Edgett S. J., 2010. Developing a product innovation and technology strategy for your business, USA, New Jersey, Product development Institute, Research-Technology Management, 53 (3), 35.
10. Hall Stephen, Lovallo Dan, and Musters Reinier, 2012. How to put your money where your strategy is,” USA, Boston, McKinsey & Comapny, McKinsey Quarterly, March 2012.
11. Chan V., De Jong M., Ranade V., 2014. Finding the sweet spot for allocating innovation resources, USA, Boston, McKinsey & Comapny, McKinsey Quarterly, May 2014.

M&A - FACTOR OF PROFIT INCREASE

**Gijic Nebojsa,
Lilic Vladana,
Reko Krstina**

*Faculty for Business Studies and Law,
University „Union - Nikola Tesla”, Belgrade, Serbia*

1. INTRODUCTION

Mergers and acquisitions of companies, also known as M & A transactions, have become more widespread, not only in market developing countries but also in developing countries and countries in transition. The objectives of the companies that conduct these transactions may vary, from strengthening the position in existing markets, entering new markets, gaining access to new technologies, patents, etc.

After several years of weak activity in the sector mergers and acquisitions as a result of the economic crisis in early 2013, there have been gradual improvements in the volume of these transactions at the global level, dominated mainly by the USA companies, primarily because the US economy, unlike Europe, recovered faster from the economic crisis.

Surveys suggest that in the future there will be more mergers and acquisitions, primarily because companies tend to conclude possible deals for greatest sums possible.

2. MERGERS AND ACQUISITIONS (M&A)

In general, mergers or acquisitions of companies is the term used to denote reorganization of companies [1]. Generally speaking, connection comes down to: 1. merger, acquisition. 2. takeover 3. integration, consolidation, purchase (acquisition), etc. M & A means merging into one single entity, i.e. assuming all the rights and obligations of the predecessors. Thus, in the case where one company is merged with another, the merged one disappears, and the new company becomes the general successor. In the same manner, when two companies join together, the resulting legal entity is the universal successor, i.e. the only titular of the whole set of rights and obligations.

Often the terms merger and acquisition are used interchangeably which is wrong because there are certain differences between these terms. Merger is a transaction in which two or more companies agree to merge into a new company and existing companies cease to exist. On the other hand,

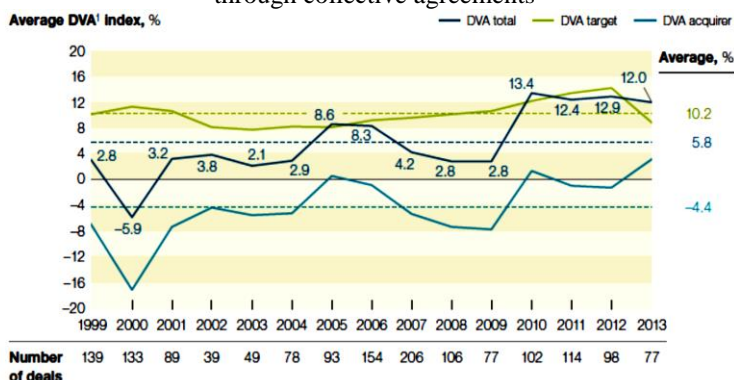
acquisition indicates the transaction when one company buys, i.e. takes over another company. Foreclosed company legally ceases to exist.

Factors that influence the company to engage in strategic alliances are varied and numerous. Limiting factors are the following: environmental characteristics, the characteristics of the industry in which the company competes, and the characteristics of the organization as such. The orientation of the organization as well as its culture and the need for more efficient use of resources has stimulating effect upon decision to join alliances [2]. Within this group of factors the most significant are certainly changes in the needs and behavior of consumers in the purchase process, uncertainty and risk, rapidly changing technologies, intense competition and significant changes in other elements of the environment.

3. MERGERS AND ACQUISITIONS OF COMPANIES ON A GLOBAL LEVEL

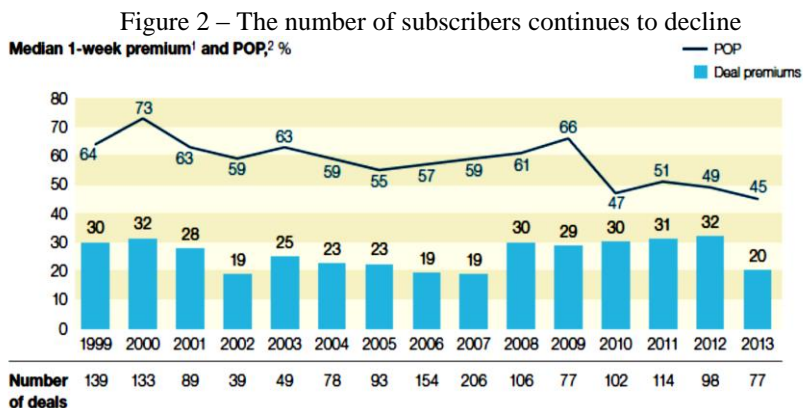
Although in 2013 the volume of business has declined, the income obtained by mergers and acquisitions remained high over the long-term average [3]. According to the McKenzie analysis of market reactions to mergers and acquisitions of companies, net value declared through VAT in 2012 from 12.9% decreased to 12%, remaining at the same time still higher than the average in the same period of the past 15 years (Fig. 1).

Figure 1 – Buyers continued to have increased earnings from taxes, even through collective agreements



1 - VAT for mergers and acquisitions: earnings greater than \$ 25 million, which includes revenue derived from public trading companies, defined as the change in the market capitalization of the resulting combination of buying and selling, adjusted for changes in market conditions - two days before and two days after the announcement of the value of completed transactions (as a percentage).

Buyers continued to follow even harder this value for its shareholders. The scope of the agreement, i.e. the percentage of subscribers dropped to 45% (lowest to then) as a result of falling stock prices for customers, and this is still far better than the historical average of 58% (Figure 2). In fact, in 2010 in more than half the cases companies had a greater value when merged then separately.



1 - Weekly bonuses: The offered price per share versus the price per share of the target joint stock company a week before the news about mergers and acquisitions - earning more than 25 million including income derived from public trading companies.

2 - The percentage of subscribers is defined as the percentage of transactions where the buyer in the purchase of shares was at a loss, while the share price was adjusted to developments in the market two days before and two days after the publication of news about mergers.

Although it seems that companies have higher incomes thanks to mergers and acquisitions, the truth is that they actually have less business activities. Perhaps, in general, the volume of mergers and acquisitions more than doubled over the last ten years, but compared to the global capital market, in 2013 it remained at the same level – compared to the end of the last cycle of mergers and acquisitions, completed in 2002 and 2003. In addition, it was significantly lower compared to the 2007 period when the activities in the field of mergers and acquisitions were at their peak. Capitalization of the global market in 2007 was 9.1%, and in 2013 dropped to 7.4%, which, with the exception of 2002, its lowest value since the end of the nineties. There are even certain buyers who through purchase downplayed the value that merged company would achieve. There are others who would

never do something like that. In the last four years, their total earning was such that they hardly manage to stay out of the "red".

Why does it seem to us that mergers and acquisitions of companies bring higher incomes? There are several possible explanations. Businesses obviously become selective and try to strike deals for as much money as possible. In addition, it is also possible that associations concerned with business development and mergers and acquisitions of corporations do business more efficiently. It seems that mergers generate far more revenue than is the case in relation to the same period during the last economic crisis, pointing to the fact that the current situation is not a cyclical phenomenon. There is another possibility - that investors simply reward companies for reducing the amount of their balance sheet - or that the share price is inflated through low-interest loans as a result of quantitative discount. We shall be able to tell only on the basis of the volume of mergers and acquisitions and the further reduction of quantitative discounts.

4. JOINT INVESTMENT M&A

According to the definitions found in practice, one could say that joint ventures are a form of association in which the most important thing is what the partners invest - equity, but other resources are important, too. This type of strategic alliance is created between partners who believe that a particular business venture can be achieved only jointly, through joint venture capital, if they are unable to do so independently. Also, even if one company has the ability to independently attend such a venture, it still seeks partners to lower the costs and in order not to tie its capital strictly to one undertaking, but to retain some spare funds for other business activities [4].

Each business undertaking has its own characteristics, so one can say that the main characteristic of this type of strategic alliances is that if a particular partner withdraws from the venture, a company that remains becomes the main carrier of the enterprise, and can lead to a situation where one company invests a larger amount of capital, so that negotiations can lead to the formation of the acquisition.

If we consider the data presented in the context of recent research, we can clearly see that together with an increase in the number of shares that the company had in cooperation with one or more other companies the desire for new joint business ventures grows even further [5]. In the same way the feeling of safety in joint business cooperation and in the discovery business processes increases. It also reduces the rivalry between the companies, although the percentage of individuality remains very high at 55%.

It was found that three-quarters of companies have a positive attitude to cooperation with other company. In other words, parent company has benefited from the cooperation with smaller companies and even 53% of companies had a mutually successful cooperation or exceeded expectations of the parent company.

5. CONCLUSION

Despite the fact that more than 90% of mergers and acquisitions end in failure, the growth of the company by creating a business combination continues to be a popular form of growth companies. When you find suitable partners these joint ventures still must be realized by forming new companies. Only if there is mutual benefit, there is the possibility of the agreement and even success.

Throughout the text, we found that the joint venture itself shall be increasing in the future. Business partnerships are growing due to the increased activity in the coming years and it primarily means to make profit. Companies that have previously used this type of investments do indeed recommend them and continue to use them itself. They give us favorable info about their experiences and encourage other companies to consider such investment opportunities.

Throughout the text, we realized that companies with joint ventures, i.e. associated companies are already thinking about new investments and seeking to enhance current investments, because they understood that this activity opens up a lot of great features.

References:

1. Dimtrijević O., Gijić N., Jović B. A. Mega – mergers in pharmaceutical industry / Актуальные проблемы экономического развития: сб. докладов Межд. науч.-практ. конф., посвященной 60-летию БГТУ им. В.Г. Шухова // Белгород: Изд-во БГТУ им. В.Г. Шухова, 2014. Ч. 1. С. 134 – 136.
2. Đuričin D., Janošević S., Kaličanin Đ., 2010. Menadžment i strategija, Beograd, Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu, 117.
3. Cogman D. „Global M&A: Fewer deals, beter quality“; USA, Boston, McKinsey & Company, McKinsey Quarterly, June 2014.
4. Levi J.M. Strateški menadžment tehnologije – Inovacije, menadžment i preduzetništvo, Beograd, Fakultet organizacionih nauka, 2001.
5. Rinaudo K. E., Uhlaner R. „Joint ventures on the rise“, USA, Boston, McKinsey & Company, McKinsey Research, Novemeber, 2014.

DEVELOPMENT OF IT TALENTS IN COMPANIES

**Gijic Nebojsa,
Jovic - Bogdanovic Adriana,
Dimitrijevic Oliver**

*Faculty for Business Studies and Law,
University „Union - Nikola Tesla”, Belgrade, Serbia*

1. INTRODUCTION

A good IT manager is very rare. As part of this paper, information from a study will be presented that reveals how organizations can attract and develop its own system of training talents in IT management. The task of the paper will be to investigate the basic characteristics of IT management, with special emphasis on talent development for large scale IT projects.

Large transformational programs based on the concept of IT are important for the creation of business value in all industries. However, researches conducted in collaboration with the University of Oxford show that 71% of large IT projects face great costs, and the costs of 33% of the projects are in the level of the envisaged budget [1]. 50% of all projects show higher costs than the envisaged budget. Seen on average, 56% of large IT projects deliver less value than anticipated.

In order to improve these results, it is necessary to improve the ability of IT leaders. In the McKinsey global survey from 2013, various managers were asked questions regarding the possibility of improving IT performance. A total of 35% said that improving the overall abilities and talent of IT professionals have crucial role, while 20% of the questioned recognized IT managers as one of the key levers of the company business [2]. Those responses reflect the challenges in attracting and retaining the appropriate IT talents at a time when digitalization is becoming a key venture for most companies. For complete success, companies need to nurture their own talents who are well acquainted with company operations and organization of the company[3]. Companies must understand the problem of scarcity that prevails during the finding of quality IT managers and must fully support the employment of such people.

2. ATTRACTING TALENTS BY IMPROVING CULTURE, BENEFITS AND CAREER PATHS

After defining the roles and skills needed for the company, what becomes primary is to attract, develop and save talents. According to the McKinsey global survey, conducted among 500 IT executive directors, it was

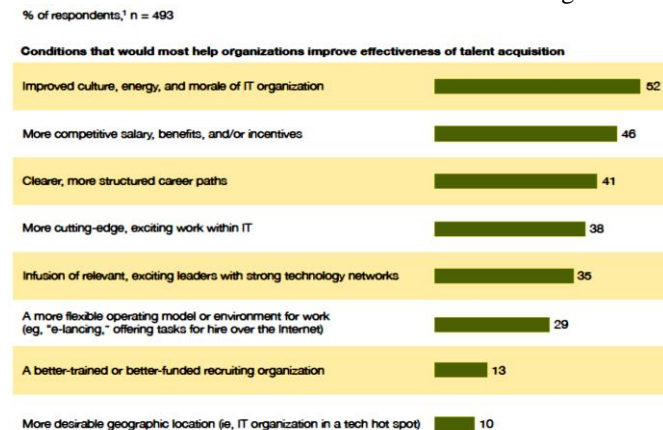
found that culture, different advantages and a clear career path were the three biggest talent levers [4]. Large IT programs are sometimes extremely stressful, may fall out of the scheduled time frame, are less respected by the administration of the organization and depend on the quality of work of other members of the organization. Possession of the appropriate culture to circumvent these obstacles is essential. The culture of big IT programs should be built on three pillars.

The first pillar is a clear direction in inspiring employees. Large technology investments have the potential to dramatically improve business performance, but often the values of a job are lost in daily activities. Occasional meetings in the conference hall can help the team remember the importance of work.

The second pillar is a strong operational discipline. For example, a team must have a clearly defined agenda of meetings and rules for execution of tasks. In order to successfully manage large projects, managers must have the proper tools. Defining a clear governance structure, for example, using the "facebook" project, allows us to understand who is responsible for what and helps create transparent operational discipline.

The third pillar is an open and confidential environment, which allows taking certain risks and encourages managers and other employees to acknowledge their possible errors. Some companies organize a simple overview network, which is a regular measure of morale and performance of the team, followed by an open discussion about the results.

Picture 1 – To respond to the challenges regarding talents, companies must be oriented to the culture and earnings



1 – Respondents who answered "other," "do not know" or "unavailable" are not displayed.

Compensation for program managers is often limited by IT "canvas", which does not fully account for the responsibility which is on the back of large IT projects. Companies can establish flexible measures that will allow IT managers to compete adequately, for example, the introduction of new categories of work. It is important to connect the part of the manager's program with his or her team, or their compensation, taking into account its speed, final costs, the supplied value, and having in mind that large programs bear the threat of significant delays and increased costs. In addition to compensation, other benefits, such as identifying, free time, flexible schedules, as well as increased mentoring, have positive effect on the motivation of employees.

Career Paths for leaders of large IT projects are seldom clear and convincing, and often do not exist. The question is why the project manager takes the risk of a major project, with no clearly defined career advancement or without an indication about the end of the project. The risk is inseparable from large IT projects. A good manager absorbs a certain amount of risk into a project. In order to reduce the risk, it is necessary to create a certain kind of bridge within the organization, which will enable program managers access to different entities within the organization and easier manipulation of the same.

Another way to reduce risk is to create a path between IT and business environment in the organization. In any case, the role of the senior program manager can be seen as a stepping stone with great responsibility in organizational management.

3. CONSTRUCTION OF IT PROJECT MANAGEMENT CAPABILITIES

Attracting and saving certain talents is usually not enough. Companies must systematically build up adequate IT management skills. Focus on the development of people not only helps build the team capacity, but also maintains attractions and increases the ability for retaining talents [5]. That is the reason why companies have to provide a mix of formal training and practical learning in order to create centers of excellence of project management.

Organizations can offer formal training through internal curricula or using external contents. The content of training should include improving leadership skills, such as team work and management of change, as well as functional skills such as management planning, etc. While formal training of

project managers enables the creation of necessary skills, practical experience remains irreplaceable.

Although it is a combination of formal training with work practice and training with people of the same rank, the first results can be expected only after nine months of intensive training. Pioneers in IT program management are increasingly becoming part of the administrative organization, which is a demonstration of the advantages of building full capacity of the organization into a company.

Another way to improve project management skills is the establishment of CEO functions in the organization of the company, an entity which provides leadership, expertise, best practice, support and training.

This was the route that was taken by large public organizations, which have suffered from major IT failures and that necessarily had to improve sponsorship and creation of talents in their organization.

Organizations were not able to find a single owner who will solve the problems of difference projects, due to lack of appropriate IT talents. As a

result, project managers have mainly relied on foreign sales, not on internal abilities and capacities.

CEO has the ability to centralize talents in the field of program management and IT professionals. CEO ensures progress in the areas of program management, which had been stagnating before its establishment [6]. In addition, the forming of a CEO allows better management of salaries, which would finally result in higher wages in the IT sector. CEO also has the ability to manage and control large projects, with no major problems. As an example, it can be stated that in most modern organizations, major projects are reviewed and cannot be granted without securing adequate sponsorship.

Several factors make a successful CEO. The most important factor is the support of a large number of committees within the organization, which allow a CEO manager to manage and administer the organization in a centralized manner, and develop individual and practical approach to project implementation, which is crucial for their success. CEO managers should not only be managers of process, but also equal colleagues providing adequate expertise in different situations.

4. CONCLUSION

In order to get the most out of their IT business transformation, many organizations must improve their internal program management talents and IT expertise. There are great advantages of achieving improvements in compensation and career paths, which are manifested in the final right choice

of CEO management. Organizations need to understand their own problems with talents and choose the most effective solutions to existing problems.

Companies may spend considerable energy on creating values and abilities which can easily be overcome. According to experience data, there are three main roles that are vital to the success of any IT program, and IT functions: IT manager, a leader for business transactions and a leading IT architect. IT program manager has to anticipate the project, at the same time understand the content of the work and the technology that is applied, and have expressed managerial skills. IT manager must also have the ability to talk about business and technology in a way that will be understood by business managers.

Leader of business change is responsible for the whole organization to accept the new circumstances or changes. This role requires excellent communication skills, as well as understanding of the amplitude of changes and their impact on business, including organizational and structural changes.

Leading IT architect must review technical recommendations and deliveries, such as the design of solutions and IT architecture. This position also requires knowledge of existing IT architecture and creation of impression about the transformational journey, thus making an appropriate architectural map. Focusing on employment, development and retraining of employees in these three roles generates the highest return of talent investment.

Certain organization that has problems with the development of necessary IT transformation in business must opt to restart the entire development program, with a large tendency of building adequate capacities right at the start. Focus is on skills that are crucial for success on a broader scale of organizational complex, such as management of stakeholders, construction of a highly productive team, sales management and practical development of software capacities.

REFERENCES:

1. Bloch M., Blumberg S., Laartz J. "Delivering large-scale IT projects on time, on budget, and on value," USA, Boston, McKinsey & Company, McKinsey on Business Technology, October 2012.
2. Khan N., Sikes J. "IT under pressure: McKinsey Global Survey Results", USA, Boston, McKinsey & Company, McKinsey Quarterly, Mart 2014.
3. Navarro J. L. A., Lopez Ruiz V. R., Pena D. N. „Estimation of Intellectual capital in the European Union Using A Knowledge Model“, Rijeka, Collected Papers of Rijeka Faculty of Economics. Vol. 29. Sv. 1. P. 109-132.

4. Debane F., Defossez K., McMillan M. “Developing talent for large IT projects“, USA, Boston, McKinsey & Company, McKinsey Quarterly, August 2014.
5. Yigitcanlar T., Baum S., Horton S. Attracting and retaining knowledge workers in knowledge cities, UK, London, Emerald Insight, Journal of Knowledge Management, 11(5). P. 6-17.
6. Gijic N., Dimitrijevic O, Jovic B.A. “Aggressive implementation of digitization in the modern business“, Nis, Association of Economists, Ekonomika, Vol. 60. Br. 4., 234.

РОЛЬ СРЕДНЕГО КЛАССА В ФОРМИРОВАНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Давыденко Т.А., доц.,

Кажанова Е.Ю., ст. преподаватель

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

В современных условиях главным конкурентным фактором развития страны является опережающее инвестирование в качество человеческого капитала. Выбор человеческого капитала в качестве главного фактора развития диктует системный и комплексный подход при разработке концепции или стратегии развития, как самого человеческого капитала, так и общей стратегии развития страны. В свою очередь, это требует увязки всех аспектов стратегического планирования. В частности, с процессом формирования среднего класса, так как именно эта категория населения способна обеспечить высокое качество и производительность труда, высокое качество жизни, привести в действие креативность и созидательную энергию человеческого капитала [2].

Даже поверхностный анализ состояния отечественного среднего класса позволяет прогнозировать, какое качество человеческого капитала формируют и воспроизводят его носители.

В результате рыночных реформ государство получило общество с крайней неустойчивостью и высокой степенью нестабильности. С этими двумя характеристиками и связаны трудности формирования российского среднего класса. Российский средний класс несколько специфичен и отличается от таких же социальных слоев Запада. Он менее обширен, составляет всего 20-25% от всех российских семей; считается, что это семья, доход которой составляет 150 долларов на каждого её члена в месяц. В США и Западной Европе нижняя граница составляет 300 долларов на человека в месяц [4].

Принадлежность той или иной семьи к среднему классу оценивается не только по уровню дохода, но и по ряду других признаков, таких как образование, служебное положение, наличие движимого и недвижимого имущества, модель поведения, потребления, отношение к собственности, немаловажным фактором является то, отождествляется ли себя индивид с данной социальной группой.

Российский средний класс неоднороден и представлен несколькими слоями. Нижнюю подгруппу формируют семьи, чьи доходы от 6 до 12

тыс. долларов в год, то есть 150-300 долларов в месяц на человека. Таких семей в России сегодня порядка 6,5-7,5 млн. Затем идут семьи, совокупный доход которых от 500 до 1000 долларов в месяц. Верхнюю группу в среднем классе образуют семьи (их около 3-3,5 млн.), которые имеют от 12 до 40 тыс. долларов годового дохода [4].

Если у малообеспеченных россиян совокупные расходы на основные направления формирования человеческого капитала, таких, как образование, здравоохранение, отдых, повышение квалификации, не достигают и 3% от совокупных расходов семьи, то средний класс на эти нужды тратит около 20% семейного бюджета – несколько тысяч долларов в год. В целом, формирование средних слоев в российском обществе ещё не закончилось. К 2020 году в России планируется увеличить долю среднего класса до 60%. Однако планы государства по увеличению доли среднего класса могут и не реализоваться. По результатам исследования РБК, большинство представителей российского среднего класса не уверены в своем будущем (53,1%). Такая неуверенность обусловлена тем, что в России до сих пор не создано оптимальных условий для его развития (так считают 62,8%). Доля тех, кто полагает, что такие условия в России есть, составляет всего 4,6% [3].

Пока же влияние среднего класса в нашем обществе незначительно из-за его расслоения на богатых и бедных. Так, на 20% самых богатых людей России приходится 47,4% всего объема денежных доходов, а на 20% самых бедных граждан - лишь двадцатая часть. Общие доходы 10% богатых людей в 16 раз превысили доходы самых бедных [4].

Учитывая подобное расслоение общества, можно предположить, что каждый его слой участвует в создании человеческого капитала разного качества. В теории человеческого капитала принято разделять его на отрицательный, пассивный и положительный. Подобные понятия способствуют лучшему пониманию и интерпретации огромных различий в стоимости, качестве и производительности человеческого капитала, а также позволяют выявить взаимосвязь этих видов капитала с различными подвидами среднего класса.

Отрицательный человеческий капитал – это накопленный запас особенных и специфических знаний, навыков и поведения, позволяющих присваивать часть национального богатства, не внося в него своего личного вклада, и препятствуя эффективной работе других людей. Им обладают разрушители и иждивенцы, живущие за счет криминальной, коррупционной, мошеннической и иной подобной

деятельности. Это – некомпетентные управленцы и некомпетентные специалисты, наносящие вред экономике и обществу.

Пассивный человеческий капитал — это доля низко конкурентоспособного и не креативного человеческого потенциала любого уровня, которая в основном направлена на самовыживание и самовоспроизводство, не участвующего в инновационных процессах развития.

Большинство из них – выходцы из семей с низкими доходами, относящиеся к неэффективной части систем воспитания, образования, науки, здравоохранения, безопасности, с низким качеством жизни и ограниченным применением интеллектуального труда. Они снижают стоимость, эффективность, производительность и качество национального человеческого капитала.

И только среди среднего класса может формироваться положительный человеческий капитал - созидательный, креативный, инновационный – опора и двигатель современного общества. Основные экономические интересы среднего класса (повышение квалификации, формирование и развитие отношений собственности, самореализация и саморазвитие) тесно взаимосвязаны между собой и концентрируются в ведущем интересе – в устойчивом социально-экономическом развитии общества.

Вот почему проблема формирования среднего класса должна рассматриваться как необходимая мера по созданию главного фактора экономического роста – человеческого капитала. Именно средний класс должен формировать облик и характер российской экономики, и политическую структуру российского общества.

Подобный вывод вытекает из тех функций, которые выполняет средний класс в обществе: воспроизводственная, стабилизирующая, регулирующая, потребительская. Однако, судя по международным оценкам потенциальных возможностей отечественных человеческих ресурсов, эффективность их реализации оставляет желать лучшего, о чем свидетельствуют сравнительные показатели индекса развития человеческого потенциала разных стран.

Данные таблицы 1 свидетельствуют о достаточно скромном по сравнению с развитыми странами, 57-м месте России среди 177 стран, рядом с Болгарией и Малайзией [1].

Таблица 1 – Индекс развития человеческого потенциала в 2014 г.

Место	Страна	Совокупный показатель ИРЧП	Ожидаемая продолжительность жизни, лет	Удельный вес грамотных, %	Степень охвата молодежи, обучаемой в школе, %	ВВП на душу населения (по ППС, долл.)
1	Норвегия	0,944	78,3	99,0	97	103586
2	Австралия	0,933	78,3	99,0	114	64 157
3	Швейцария	0,917	78,3	99,0	93	80 276
...						
17	Япония	0,890	80,0	99,0	85	39 321
...						
57	Россия	0,778	66,7	99,5	79	14680
...						
91	Китай	0,719	70,1	82,8	72	12880
...						
177	Нигер	0,337	39,9	35,0	30	1048

Для преодоления подобного отставания от развитых стран в российском обществе должен создаваться образ представителя среднего класса как квалифицированного работника, хорошего семьянина, добросовестного налогоплательщика, лояльного гражданина. И тогда наше общество может рассчитывать на серьезные позитивные перемены.

Конечно, средний класс в России имеет свои специфические особенности, структура расходов семьи российского среднего класса пока ещё не устоялась, и будет трансформироваться. В частности, должна снижаться доля расходов на питание – до 20-25%, на одежду и обувь – до 10% от бюджета. А доля расходов, связанных с недвижимостью – увеличиться до 17-23%, со страхованием и медициной – до 7-9%. Перераспределение доходов в пользу формирования позитивного человеческого капитала вскоре может стать источником «длинных» денег, что обеспечит ресурс для устойчивого экономического роста и даст стимул для дальнейшего расширения российского среднего класса [4].

Уже обозначились такие позитивные тенденции, как качественное изменение структуры потребностей, связанное со становлением постиндустриального общества; новаторское поведение,

ориентированное на успех в новых экономических условиях; желание инвестировать в потенциал человеческой производительности, увеличение отдачи на уровень полученного образования [5].

Экономический тип поведения представителей среднего класса ориентирован на рыночную форму ведения хозяйства, где постоянно происходит оценка профессиональных качеств, что повышает конкуренцию на рынке труда. Также он является основным потребителем, обеспечивая функционирование всего хозяйственного оборота. Доходы среднего класса – это факторы платежеспособности населения страны, создающие возможности для развития отечественно экономики, которое во многом сдерживается в настоящее время недостаточным спросом.

Поэтому одним из главных национальных интересов России в сфере экономики должно быть формирование мощного, многочисленного среднего класса, основного поставщика качественного человеческого капитала, способного в России сыграть ту же стимулирующую экономический рост и стабилизирующую общество роль, которую он играет в развитых странах.

Список литературы:

1. Индекс развития человеческого потенциала [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/mirovaya-ekonomika/> (дата обращения 2.02.2015).
2. Кажанова Е.Ю., Давыденко Т.А., Чижова Е.Н. Человеческий капитал в инновационной экономике // Социально-гуманитарные знания. 2013. № 12. С. 111-120.
3. Российский средний класс лоялен власти и аполитичен [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rbcdaily.ru/> (дата обращения 21.03.2015).
4. Средний класс и его роль в экономике [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://newsland.com/> (дата обращения 2.05.2015).
5. Чижова Е.Н., Урсу И.В., Аркатов А.Я. Инновационное развитие: проблема единства понимания // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2012. №2. С. 86 - 92.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Демура Н.А. доц.,
Ярмоленко Л.И., ст. преподаватель
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

В настоящее время проблемы оценки устойчивости развития приобретают всю большую актуальность.

Понятие устойчивости можно встретить в теориях экономического роста, равновесия, сбалансированности, пропорциональности, размещения производства.

Оценка устойчивости экономического развития характеризует различные аспекты деятельности субъектов экономики: эффективность, качество управления, ресурсное обеспечение, конкурентоспособность, рентабельность бизнеса и т.д.

Проблемами оценки устойчивости экономического развития занимались ведущие ученые, такие как Ахметов Р.Р., Балабанова И.Т., Грачев А.В., Данилов-Данильян В.И., Новожилов В.В., Пчелинцев О.С., Савин А.А., Фаттахов А.А. и др.

Однако, несмотря на значимость проведенных исследований для теории и практики, следует отметить, что вопросам формирования единой системы оценки экономического развития предприятия уделено недостаточное внимание.

Существующие подходы к оценке экономического развития нуждаются в дополнении с учетом сложившейся современной рыночной ситуации.

В настоящее время существует множество подходов, ориентированных на разработку и применение различных методов оценки социально-экономического развития. Важным условием в формировании и оценке индикаторов является получение максимально объективных данных о состоянии экономического положения субъекта.

Современные подходы к оценке можно условно разделить на следующие группы (табл. 1).

Как правило, предлагается построение экспертных рейтинговых оценок, интегральных характеристик экономического развития, которые описывают уровень развития по различным направлениям – экономический потенциал, экономическая безопасность,

инвестиционно-инновационная привлекательность, конкурентные позиции субъекта и т.д.

Таблица 1 [2] – Основные подходы к оценке экономического развития предприятия

Подход	Авторы	Основные индикаторы и характеристика
Экономическое развитие на основе повышения эффективности деятельности предприятия	Сулейманова Д.А., Ахмедова Л.А.	Интегральная оценка экономической динамики предприятия, деловой активности, устойчивости экономического роста, рисков расходов и доходов в социальной сфере
	Самочкин В.Н.	Оценка как отношение экономического или социального эффекта к необходимым для его достижения затратам
Экономическое развитие на основе теории жизненного цикла	Грейнер Л., Забелин П.В., Трифилова А.А. и др.	Оценка на основе выделения и идентификации отдельных этапов жизненного цикла предприятия
Экономическое развитие на основе роста конкурентоспособности предприятия	Глаголев С.Н..	Оценка конкурентоспособности предприятия
Экономическое развитие предприятия на основе повышения его экономического потенциала	Дорошенко Ю.А. др., Погорелов Ю.С., Деева Е.Е. др.	Оценка инвестиционного, трудового, ресурсного, инновационного потенциала и их динамики
Экономическое развитие на основе повышения стоимости бизнеса	Рудычев А.А., Веретенникова И.И.	Оценка стоимости бизнеса на основе стоимостного подхода или интересов стейкхолдеров
Экономическое развитие как баланс экономического роста и устойчивости	Новакова О.И., Мерзликина Г.С..	Оценка, опирающаяся на матрицу экономического развития и индексы роста, устойчивости и экономического развития
	Туктарова Ф.К.	Оценка на основе сравнительного тактического анализа

Исторически сложилась методика оценки развития предприятия на основе анализа его финансово-хозяйственной деятельности. Разнородность целей оценки является определяющим фактором, обуславливающим структурирование направлений оценок и выбор индикаторов оценки.

С расширением взглядов на экономическое развитие предприятия оценка сосредотачивается на эффективности его функционирования как экономической, так и социальной.

Экономическую эффективность предприятия в первую очередь характеризуют финансовые показатели [4].

Однако, для экономического развития предприятия кроме эффективности деятельности важным условием является и устойчивость.

Российские ученые в своих исследованиях об обеспечении устойчивого развития предприятия делают акцент в основном на изменение показателей, характеризующих экономическую устойчивость.

Устойчивость предприятия представляет собой совокупность отдельных, единичных и частных равновесий. Она выше тогда, когда совокупность его устойчивых равновесий превышает количество неустойчивых [3].

Устойчивое развитие предприятия достигается в процессе стратегического и оперативного управления такими составляющими устойчивого развития, как: инвестиционная активность, конкурентоспособность техники, технологии, продукции, инновационная активность, финансовая устойчивость, способность к диверсификации при сохранении уровня конкурентоспособности продукции, организационно-экономическая гибкость, воспроизводственная целостность [2].

Устойчивость рассматривается как одно из проявлений свойств целостности системы «предприятие» и означает ее способность найти оптимальный вариант соотношений между элементами системы, установить связи между ними, которые позволят сохранить существование, поддерживая жизненно важные параметры на заданном уровне. При этом процесс перехода предприятия в новое стабильное состояние должен сопровождаться улучшением показателей экономического роста и эффективности его деятельности.

Устойчивое экономическое развитие предприятия будем определять как непрерывный процесс, обеспечивающий прогрессивные изменения в производственно-технической, коммерческой,

организационной, инновационной, социальной, финансовой подсистемах предприятия, гарантирующий стабильное улучшение деятельности и возрастание статуса предприятия во внешней среде [1].

Разработка методики оценки устойчивости экономического развития предприятия в конечном итоге предполагает формирование конкретных показателей, являющихся индикаторами устойчивого экономического развития. Предварительно следует определить какие критериальные признаки должны использоваться для оценки. Система показателей должна отражать направленность развития, отражать результаты в конкретный момент, давать возможность провести прогнозирование на перспективу.

На наш взгляд, при оценке экономического развития предприятия целесообразно использовать дифференцированный подход. Во-первых, следует разработать критерии ранжирования предприятий для выбора методики оценки экономического развития. Это могут быть, например, доступность, объем и достоверность информации для анализа; стратегическая или тактическая направленность управленческого решения и др. Во-вторых, при выборе математического инструментария следует ориентироваться на получение наглядно идентифицируемой верифицируемой обоснованной оценки экономического развития предприятия.

В частности, методика оценки Грейнера Л., Забелина П.В., основанная на интервальных значениях ключевых показателей, интерпретации функций принадлежности и привлечения аппарата нечеткой логики, несмотря на простоту и определенную привлекательность этого подхода имеет серьезные недостатки: чрезмерную синтетичность, принципиально качественный характер оценки и т.д. Применение математического инструментария аналитических функций, предложенных в работе Трифиловой А. А. несмотря на обоснованность оценки, возможность верификации на каждом этапе очень сложна для восприятия [2].

Использование аппарата дифференциальных уравнений позволяет отслеживать поведение предприятия. Данная модель чувствительна к незначительным изменениям. Однако, он имеет серьезные ограничения: необходимость доказательства принципиальной возможности дифференцирования функций, исследование граничных условий и др.

Таким образом, при выборе методики оценки развития предприятия необходимо ориентироваться в первую очередь на экономическую обоснованность, управленческую ценность,

доступность информации, адекватность, однозначность и простоту применения.

Список литературы:

1. Демура Н.А. К вопросу о классификации факторов экономического роста и развития // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2013. № 5. С. 130-134.
2. Демура Н.А. К вопросу об оценке экономического развития предприятия // Социально-гуманитарные знания. 2013. №12. С. 357-364.
3. Рудычев А.А. Стратегическое развитие промышленного предприятия: теория, методология, практика: монография. Белгород: Изд-во БГТУ, 2006. 192 с.
4. Рудычев А.А., Лычев А.Ю. Методы оценки эффективности функционирования предприятий // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2014. № 3.

СУЩНОСТЬ, ПРИНЦИПЫ, ЗАДАЧИ И ИНСТРУМЕНТАРИЙ МОНИТОРИНГА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Демура Н.А. доц.,
Ярмоленко Л.И., ст. преподаватель**
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Проблемы устойчивого развития занимают весомое место во всех направлениях современной науки: философии, экономики, социологии, экологии, физике и т.п. В реализации задач управления устойчивым развитием, выработки управленческих решений на основе эффективной оценки развития предприятия важнейшую роль играет информация. В этой связи мониторинг экономического развития имеет особое значение.

Экономическое развитие – противоречивый процесс. Можно обеспечить увеличения производства и потребления, материальных благ за счет ухудшения их качества, за счет экономии на очистных сооружениях и ухудшения условий жизни за счет снижения экологической безопасности, хищнической эксплуатации ресурсов. Такое развитие, как правило, неустойчиво и крайне нежелательно.

Как правило, мониторинг представляет собой специально организованную и постоянно действующую систему необходимой статистической отчетности, сбора и анализа экономической информации, проведения информационно – аналитических обследований, выявления ограничений и оценка тенденций развития.

Под мониторингом экономического развития предприятия понимается комплексная система наблюдений, оценки и разработки прогноза.

В процессе мониторинга экономического развития в единую систему должны быть объединены все составные элементы диагностики экономического состояния предприятия.

Важнейшими направлениями мониторинга экономического развития являются: разработка требований к отчетности, анализ финансово-хозяйственной деятельности, математическое моделирование, факторный анализ, анализ конкурентной среды, анализ рисков, анализ устойчивости развития, рекомендации по укреплению устойчивости и др. Итоговым документом выступает – стратегия развития предприятия.

Мониторинг экономического развития как сложный процесс охватывает ряд этапов, каждый из которых призван решать комплекс задач, и предполагает применение соответствующего инструментария (табл.1).

Таблица 1 – Этапы, задачи и основной инструментарий мониторинга экономического развития

Этапы мониторинга экономического развития	Задачи соответствующего этапа	Инструментарий мониторинга экономического развития
Создание исходной базы	Сбор информации об исследуемом объекте	Статистическое наблюдение
Анализ общей конъюнктуры рынка	Анализ динамических процессов, структурных сдвигов, обработка и представление информации	Сводка и группировка, использование таблиц и графиков, вариационный, индексный методы
Диагностика состояния предприятия	Анализ производственно-хозяйственной и финансовой деятельности	Определение перечня показателей, их порогового значения, интегрального показателя.
Идентификация объекта диагностики	Оценка положения предприятия в экономической системе отрасли, региона, страны	Математико-статистические модели и методы, статистические группировки, кластерный метод.
Сравнение деятельности предприятия под влиянием различных факторов	Сравнительная характеристика экономического развития предприятия на основе анализа влияния различных факторов	Факторный анализ
Моделирование и прогнозирование	Исследование тенденций развития предприятия, а также элементов его структуры	Методы прогнозирования

В связи со сложностью внутренней организации и управления экономическим развитием его мониторинг должен опираться на следующие принципы:

1. Достоверность – использование информационных данных и системы показателей, позволяющих наиболее полно и объективно оценить исследуемый процесс.

2. Оперативность – минимизация сроков сбора и обработки информации для обеспечения принятия управленческих решений.

3. Системность – длительный период осуществления мониторинга с заранее определенными сроками сбора информации. В частности процесс мониторинга по срокам проведения должен охватывать: предварительный анализ данных, период реализации стратегии развития, период оценки результатов стратегии развития, выявления проблем и ограничивающих факторов.

4. Объективность – минимизация влияния личностного фактора при оценке.

Одним из важнейших направлений в мониторинге экономического развития, на наш взгляд, является анализ факторов, оказывающих влияние на исследуемый процесс, выявление ведущего фактора.

В разные времена доминировали различные теории экономического роста и развития. Исторически сложилось так, что развитие предполагало прирост богатства и исследовалось на уровне государства. Как следствие ведущим фактором выступала земля, к которой прибавились классические факторы производства труд и капитал. В экономической литературе в число факторов производства впоследствии были включены предпринимательство, под которым понимают масштабы предпринимательской деятельности, предпринимательскую активность и научно-технический прогресс. На микроуровне, факторы производства совпадают с понятием экономические ресурсы, так как первые уже вовлечены в производственный процесс [1]. Как показывает анализ подавляющее большинство авторов [5, 4 и др.] склонны рассматривать инновационное развитие предприятия и определяющим фактором полагать инвестиции в инновации [4], человеческий капитал [6] и воспроизводство основных средств [1]. Инвестиции – не только наиболее чувствительный элемент экономического барометра в период экономического спада, но и ключ к выходу из кризиса. Улучшение инвестиционного климата является необходимым, но не достаточным условием решения стратегической задачи развития экономики. Ведущим фактором экономического развития выступает научно-технический прогресс, совершенствование техники и технологии производства, осуществление крупных народнохозяйственных научно-технических программ при максимальной заинтересованности предприятий в использовании этих

результатов. Другим важнейшим направлением в мониторинге экономического развития, на наш взгляд, служит дифференциация его по глубине исследования в связи с тем, что повышение эффективности хозяйствования во многом зависят от своевременности, обоснованности и целесообразности принимаемых управленческих решений.

Мониторинг экономического развития предприятия должен интегрироваться в составе мониторинга отрасли и региона. При этом следует поддерживать взаимосвязь с региональными и федеральными структурами, связанными с формированием и реализацией стратегии развития.

Тщательный мониторинг экономического развития предприятия позволит не только с помощью количественных и качественных показателей оценить уровень и направленность экономического развития, выявить диспропорции и отклонения в развитии, установить их причины, спрогнозировать и рассчитать последствия.

Список литературы:

1. Демура Н.А. К вопросу о классификации факторов экономического роста и развития // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2013. №5. С. 130-134.
2. Демура Н.А. Основные подходы к управлению развитием предприятия // Социально-гуманитарные знания. 2014. №8. С. 266-273.
3. Демура Н.А. Стратегическое управление экономическим развитием // Социально-гуманитарные знания. 2013. №12. С. 365-371.
4. Демура Н.А. К вопросу об оценке экономического развития предприятия // Социально-гуманитарные знания. 2013. №12. С. 357-364.
5. Рудычев А.А. Стратегическое развитие промышленного предприятия: теория, методология, практика: монография. Белгород: Изд-во БГТУ, 2006. 192 с.
6. Дуюн В.В. Инновации как фактор экономического роста // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2005. №12. С. 169-172.
7. Дорошенко Ю.А., Калашникова А.Н. Инвестирование в человеческий капитал как фактор инновационного, развития // Белгородский экономический вестник. 2011. №3. С.13-16.

ПРИМЕНЕНИЕ ОПЕРАЦИОННОГО АНАЛИЗА ПРИ УПРАВЛЕНИИ ЗАТРАТАМИ

**Доможирова О.В., канд. экон. наук, проф.,
Несмеянова М.Н., аспирант**
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

В условиях рыночной экономики благополучие предприятия напрямую зависит от величины получаемой прибыли. Основным условием ее увеличения является снижение издержек производства и сбыта продукции, в частности себестоимости выпускаемой продукции. Поэтому вопросы управления затратами являются весьма актуальными для предприятий. Требуются обоснованные и взвешенные подходы при принятии как стратегических, так и тактических решений на основе широкого использования экономических методов. Их выбор обусловлен, в первую очередь, целями управления и наличием условий для применения. Каждый метод имеет как ограничивающие его применение недостатки, так и практические преимущества [2, 5].

Для выработки широкого круга управленческих решений достаточно регулярно используется так называемый операционный анализ (анализ точки безубыточности, CVP анализ). Он является неотъемлемой частью управленческого учета. Первичный операционный анализ опирается на такие понятия, ставшие уже классическими, как точка безубыточности, запас финансовой прочности и сила операционного рычага. В основе этого метода лежат линейные зависимости между величиной выпуска продукции, выручкой от реализации и затратами предприятия. Технология применения операционного анализа позволяет прогнозировать поведение прибыли при различных комбинациях этих факторов [1].

Большое значение для операционного анализа имеет разделение затрат на постоянные и переменные. Основными величинами, используемыми в операционном анализе, являются:

- валовая маржа (сумма покрытия). Эта величина рассчитывается как разница между выручкой от реализации и переменными затратами. Она показывает, хватает ли у предприятия средств для покрытия постоянных расходов и получения прибыли;
- сила операционного рычага (левериджа). Вычисляется как отношение валовой маржи к прибыли после уплаты процентов, но до уплаты налога на прибыль. Она показывает, на сколько процентов

изменится прибыль при изменении выручки на один процент. Эффект операционного леввериджа заключается в том, что изменение выручки от реализации (выраженное в процентах) всегда приводит к более сильному изменению прибыли (выраженному в процентах). Сила воздействия операционного рычага является мерой предпринимательского риска, связанного с предприятием. Чем она выше, тем больший риск несут акционеры;

- порог рентабельности. Это объем выручки от реализации, при котором достигается нулевая прибыль при нулевых убытках.

- запас финансовой прочности. Это разница между выручкой предприятия и порогом рентабельности. Запас финансовой прочности показывает, на какую величину может уменьшиться выручка, чтобы предприятие все еще не несло убытков.

Расчет приведенных выше величин позволяет оценить устойчивость предпринимательской деятельности компании и предпринимательский риск, связанный с ней [4].

При неблагоприятной структуре рынка, определяющей возможное снижение объема продаж, а также на ранних стадиях жизненного цикла компании, когда им еще не преодолена точка безубыточности, необходимо принимать меры к снижению постоянных затрат. И наоборот, при благоприятной конъюнктуре товарного рынка и наличии определенного запаса прочности требования к осуществлению режима экономии постоянных затрат могут быть существенно ослаблены. В такие периоды предприятие может значительно расширять объемы реальных инвестиций, проводя реконструкцию и модернизацию основных производственных фондов.

При управлении постоянными затратами следует иметь в виду, что их высокий уровень в значительной мере определяется отраслевыми особенностями деятельности, определяющий различный уровень фондоемкости производимой продукции, дифференциацию уровня механизации и автоматизации труда. Кроме того, постоянные затраты в меньшей степени поддаются быстрому изменению, поэтому предприятия, имеющие высокое значение операционного рычага, теряют гибкость в управлении своими затратами.

Несмотря на эти объективные ограничители, на каждом предприятии имеется достаточно возможностей снижения, при необходимости, суммы и удельного веса постоянных затрат. К числу таких резервов можно отнести: существенное сокращение накладных расходов (расходов по управлению) при неблагоприятной конъюнктуре товарного рынка; продажу части неиспользуемого оборудования и

нематериальных активов с целью снижения потока амортизационных отчислений; широкое использование краткосрочных форм лизинга машин и оборудования вместо их приобретения в собственность; сокращение объема ряда потребляемых коммунальных услуг и другие.

При управлении переменными затратами основным ориентиром должно быть обеспечение постоянной их экономии, так как между суммой этих затрат и объемом производства и продаж существует прямая зависимость. Обеспечение этой экономии до преодоления предприятием точки безубыточности ведет к росту маржинального дохода, что позволяет быстрее преодолеть порог рентабельности. После преодоления точки безубыточности сумма экономии переменных затрат будет обеспечивать прямой прирост прибыли компании. К числу основных резервов экономии переменных затрат можно отнести: снижение численности работников основного и вспомогательных производств за счет обеспечения роста производительности их труда; сокращение размеров запасов сырья, материалов и готовой продукции в периоды неблагоприятной конъюнктуры товарного рынка; обеспечение выгодных для предприятия условий поставки сырья и материалов и другие.

Использование механизма операционного рычага, целенаправленное управление постоянными и переменными затратами, оперативное изменение их соотношения при меняющихся условиях хозяйствования позволит увеличить потенциал формирования прибыли предприятия.

Анализ свойств операционного рычага, вытекающих из его определения, позволяет сделать следующие выводы:

1. При одинаковых суммарных затратах операционный рычаг тем больше, чем меньше доля переменных затрат или чем больше доля постоянных затрат в общей сумме издержек.

2. Операционный рычаг тем выше, чем ближе к точке безубыточности «расположен» объем фактических продаж, с чем и связан высокий риск.

3. Ситуация с низким операционным рычагом сопряжена с меньшим риском, но и с меньшим вознаграждением в формуле прибыли. По результатам операционного анализа можно сделать вывод, что предприятие привлекательно для инвесторов, поскольку оно имеет:

- достаточный (более 10%) запас финансовой прочности;
- благоприятное значение силы воздействия операционного рычага при разумном удельном весе постоянных затрат в общей сумме затрат.

Можно отметить, что чем слабее сила воздействия операционного рычага, тем больше запас финансовой прочности.

Управление затратами предприятия в связи с использованием операционного рычага позволяет оперативно и комплексно подходить к использованию финансов предприятия. Для этого можно воспользоваться правилом 50/50. Все виды продукции подразделяются на две группы в зависимости от доли переменных затрат. Если она больше половины, то по данным видам продукции выгоднее работать над снижением затрат. Если доля переменных затрат меньше 50%, то предприятию лучше увеличить объемы продаж – это даст больше валовой маржи [3].

Операционный анализ является одним из наиболее эффективных способов измерения и анализа затрат. Он позволяет, путем моделирования, отыскать наиболее выгодное соотношение между переменными и постоянными затратами, ценой продукции и объемом производства. Данная методика, являясь универсальной, может быть использована на предприятиях различных отраслей, в том числе на предприятиях, являющихся составными частями объединений и передающих свою продукцию во внутренний оборот по себестоимости.

Список литературы:

1. Доможирова О.В. Управление затратами на предприятии промышленности строительных материалов: учеб. пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности 080502 – Экономика и управление на предприятии промышленности строительных материалов. Белгород: Изд-во БГТУ, 2011. 257 с.
2. Козаченко А.В. Методы управления затратами – Центр дистанционного образования Элитариум [Электронный ресурс]. URL: <http://www.elitarium.ru/index.php>
3. Операционный (производственный) рычаг – Анализ финансового состояния предприятия [Электронный ресурс]. URL: <http://afdanalyse.ru/>
4. Родинова Н.П., Романова А.Н. Операционный анализ как инструмент для принятия решений // Справочник экономиста. 2009. №10.
5. Ткаченко Г.А., Доможирова О.В. Особенности бюджетирования процесса многопредельного производства / Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2011. №4. С. 112-115.

АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Дубино Н.В., канд. экон. наук, доц.
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

В настоящее время вопросы инновационного развития являются объектами пристального внимания, как на уровне государственного регулирования, так и на уровне отдельных предприятий. Одним из методов повышения инновационной активности является финансирование инноваций. Инвестиции в инновационные проекты определяют степень развития, а в следствии успешность структур разного уровня.

Инвестиционная сфера отечественной экономики довольно долго сохраняла явно выраженный кризисный характер. Следствием резкого падения капиталовложений (в 1992-1996 гг. более чем на 70%) стала деградация производства во многих отраслях, в том числе и высокотехнологических. По оценке специалистов, износ основных фондов в промышленности превысил 60%. Фактически снижение объемов выпуска продукции на 1% сопряжено с гораздо значительным уменьшением вложений в производство. Оживление экономики, постепенный выход из кризиса, создание производства, и способного предотвратить подобные явления требуют осуществление комплекса мер.

Чтобы запустить механизм подъема производства, промышленным предприятиям необходимо пополнить оборотные средства и набрать определенное количество квалифицированной рабочей силы, произвести маркетинговые исследования и т. п.

Но все-таки реальный выход из кризиса, реальная структурная перестройка, а затем и движение к более высоким рубежам требует реконструкции предприятий, технического их перевооружения, расширение их профиля (диверсификации), создание высокоэффективного производства, способного быстро осваивать новую продукцию. Все это говорит о необходимости инвестиций и инноваций, практически невозможных друг без друга. Естественно, что невозможно коммерциализировать абсолютно все инновационные проекты. В связи с этим возрастает ответственность в принятии грамотных управленческих решений по оценке эффективности и отбору

инновационных проектов на основе действующих методических положений и критериев оценки проектов, выделенных субъектами оценки.

В отличие от инвестиционных, для инновационных проектов характерны специфические риски и неопределенности, обусловленные технической и рыночной новизной инноваций. Поэтому появляется потребность в новых подходах оценки эффективности того или иного инновационного проекта.

Рассмотрим понятие инновационного проекта более подробно.

Согласно Федеральному закону «О внесении изменений в Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике»» от 21.07.2011 N 254-ФЗ, инновация – «это введенный в употребление новый или значительно улучшенный продукт (товар, услуга) или процесс, новый метод продаж или новый организационный метод в деловой практике, организации рабочих мест или во внешних связях». То есть инновация относится к любому звену жизненного цикла экономической деятельности.

Инновации по характеру деятельности могут быть распределены на следующие типы:

- инновация-продукт (товар, услуга);
- инновация-процесс;
- управленческая инновация (стратегия) [2].

Далее перейдем к понятию «инновационный проект». Законодательно введено следующее определение: инновационный проект – это комплекс мероприятий, направленных на достижение экономического эффекта по осуществлению инноваций, в том числе по коммерциализации научных и (или) научно-технических результатов [1].

Инновационный проект, являясь комплексным понятием, содержит следующие базовые элементы:

– *работы* представляют собой трудовые процессы, которые направлены на получение результатов и требуют необходимое количество ресурсов и времени.

– *ресурсы* – это то количество объектов, которое необходимо для выполнения работ. Существуют человеческие, материальные и информационные ресурсы;

– *результаты* – это продукты деятельности, выполняющие цели проекта. Различают прямые и косвенные, промежуточные и окончательные, материальные и нематериальные результаты;

– *риски* – потенциальные последствия возмущений, вызванных влиянием внешней среды.

Как и в любой деятельности, а в особенности, в инновационном проектировании, существуют различного рода риски, они подразделяются на:

- риски ошибочного выбора инновационного проекта;
- риски, связанные с не обеспечением необходимым объемом финансирования;
- риски несоблюдения сроков проекта;
- маркетинговые риски текущих обеспечений по инновационному проекту;
- маркетинговые риски сбыта по проекту;
- риски невыполнения условий хозяйственных договоров и соглашений;
- риски возникновения незапланированных расходов и сокращения прибыли;
- риски повышения конкуренции;
- риски, которые связаны с предоставлением прав интеллектуальной собственности по инновационному проекту;
- риски, связанные с конфликтами с законами и общественностью и т.д [3].

Чтобы снизить уровень риска в инновационном проектировании, необходимо будущие проекты оценивать с помощью показателей эффективности.

Отметим, что методы оценки экономической эффективности инновационных проектов обычные для оценки инвестиционных проектов – это такие как учетные, динамические методы, а также методы основанные на анализе реальных опционов. На рисунке 1 приведена классификация данных методов. Рассмотрим данные методы более подробно.

К учетным методам оценки принадлежат: показатель окупаемости инвестиций (ROI), простой срок окупаемости инвестиций (PP), показатели простой рентабельности инвестиций (ARR).

На практике для оценки привлекательности инновационного проекта используют *показатель окупаемости инвестиций (ROI - Return on Investment)*, с помощью которого можно сравнить экономичность различных проектов. Данный показатель можно рассчитать путем деления чистой прибыли (P) за период времени (обычно за год) на общий объем инвестиционных затрат:

$$ROI = P / IC, \quad (1)$$

где P – чистая прибыль;
 IC – общий объем инвестиционных затрат.

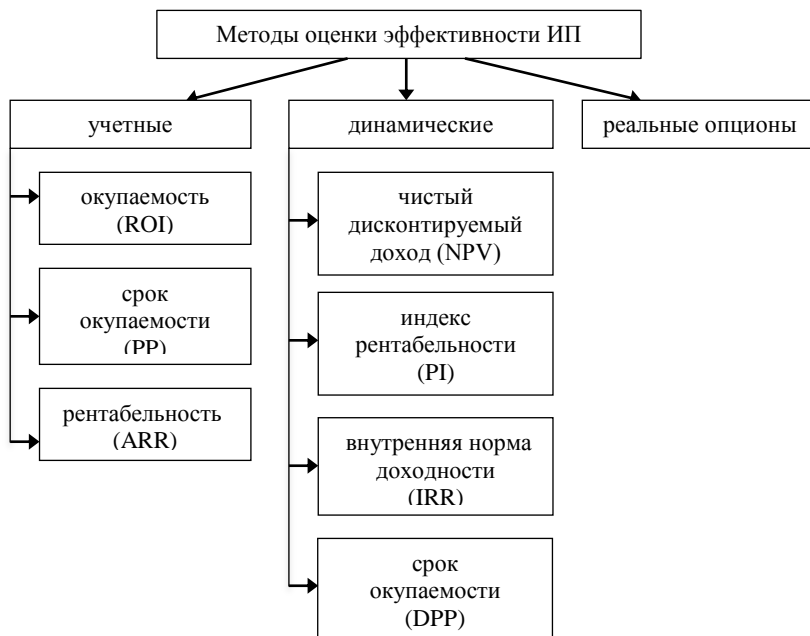


Рисунок 1 – Методы оценки экономической эффективности инновационных проектов

Однако показатель окупаемости инвестиций имеет ряд существенных недостатков. Точнее, он не берет в расчет стоимость денег во времени и не предполагает дисконтирования, следовательно, не учитывает распределения доходов по годам, таким образом, он будет использоваться только для проектов в краткосрочном периоде. Помимо этого, невозможно проанализировать вероятные расхождения проектов в разных периодах.

Простым сроком окупаемости инвестиций (payback period) является период от начала реализации до окупаемости вложений. Суть метода состоит в вычислении того периода, при котором денежные поступления сравниваются с суммой первоначальных инвестиций.

$$PP = \frac{K_0}{CF_{cr}}, \quad (2)$$

где PP – срок окупаемости инвестиций (лет);

K_0 – первоначальные инвестиции;

CF – среднегодовая стоимость чистых денежных поступлений от реализации инвестиционного проекта.

Проекты, у которых срок окупаемости меньше, чем заявленный инвесторами, принимаются; с большим сроком окупаемости – отвергаются; при сравнении проектов необходимо принимать проект с наименьшим сроком окупаемости.

Показатель рентабельности инвестиций (Accounting Rate of Return) является обратным по содержанию сроку окупаемости инвестиций. Расчет простой нормы рентабельности показывает эффективность инвестиций в процентном отношении денежных поступлений к общему объему первоначальных капиталовложений.

$$ARR = \frac{CF}{K_0}, \quad (3)$$

где ARR – норма рентабельности инвестиций;

CF – среднегодовые денежные поступления;

K_0 – стоимость первоначальных инвестиций.

Общим недостатком учетных методов является то, что они не учитывают ряд факторов таких как, инфляция, распределение денежных потоков во времени и риски. Более того, данные методы основаны на бухгалтерских оценках прибыли, которые условны и зависят от выбранной политики компании. Поэтому для оценки эффективности инновационных проектов эти методы не всегда применимы.

Динамические методы оценки эффективности инновационных проектов основаны на модели *дисконтированного денежного потока DCF (Discounted Cash Flows)*.

Оценка с помощью дисконтированных методов оценки более точна, так как учитываются различные виды инфляции, изменения процентной ставки, нормы доходности и т.д.

К этим показателям относят метод индекса рентабельности (*profitability index, PI*), чистую приведенную стоимость, иначе называемую «чистый дисконтированный доход» (*net present value, NPV*), внутреннюю норму (ставку) доходности (*internal rate of return, IRR*), дисконтированный срок окупаемости (*DPP*).

Чистый дисконтированный доход (NPV) представляет собой сумму денежных потоков, связанных с инновационным проектом, приведенная по фактору времени к моменту оценки и рассчитывается по формуле:

$$NPV = CF_0 + \frac{CF_1}{1+RD} + \frac{CF_2}{(1+RD)^2} + \dots + \frac{CF_j}{(1+RD)^j} + \frac{CF_n}{(1+RD)^n}, \quad (4)$$

где CF_j – денежный поток, приведенный к j -му интервалу времени;

n – срок жизни проекта.

Общее правило NPV: если $NPV > 0$, то проект принимается, иначе его следует отклонить.

Индекс рентабельности проекта (PI) отражает, какое количество единиц текущего объема денежного потока приходится на единицу ожидаемых первоначальных затрат. Показатель PI можно рассчитать по следующей формуле:

$$PI = \frac{PV}{I_0} \quad \text{или} \quad PI = \sum_t \frac{CF_t}{(1+r)^t} / IC, \quad (5)$$

Если $PI < 1$, проект отвергается;

В случае $PI = 1$, то инвестиции не приносят дохода, - проект ни рентабельный, ни убыточный.

Внутренняя норма прибыли инвестиций (IRR) – это ставка дисконтирования RD, при которой $NPV=0$: $IRR = r$, при котором $NPV = f(r) = 0$.

$$IRR = r_1 + \frac{NPV_1}{NPV_1 - NPV_2} (r_2 - r_1), \quad (6)$$

Дисконтированный срок окупаемости инвестиций (DPP). Для расчета DPP применяется следующая формула:

$$DPP = \min n, \text{ при котором } \sum_{t=1}^n CF_t \frac{1}{(1+r)^t} \geq IC. \quad (7)$$

Данные методы помогают на стадии планирования определить эффективность или неэффективность будущего проекта [1].

Метод реальных опционов – метод оценки инновационных проектов, характеризующихся высокой неопределенностью ожидаемых результатов. Реальный опцион – это право, но не обязательство предпринять действие/управленческое решение (отсрочить, расширить, сократить, отказать, изменить и т.д.) относительно реального актива по предопределенной цене в будущем. Цена опциона определяется одним из двух способов: модель Блэка-Шоулза; модель биномиального дерева. К достоинствам данного метода можно отнести, возможность учета рисков, а также диагностирование изменений условий проекта и наличие выбора альтернатив на различных этапах его реализации. Однако имеется и ряд недостатков: расчет не точен и поддается манипулированию; чрезмерное злоупотребление может привести к стратегическим просчетам.

Методы оценки эффективности инновационных проектов используют различные экономические или временные подходы и различное отношение к фактору риска. Одним из самых главных общих

недостатков дисконтированных методов является то, что риск рассматривается как отрицательный фактор, который не учитывается при оценке с помощью динамических методов оценки.

В ниже приведенной таблице 2 представлены разные способы оценки эффективности инновационных проектов.

Таблица 2 – Сравнение методов оценки инновационных проектов

Метод	Критерий сравнения			
	Ориентированность на денежные потоки	Учет риска	Многопериодность	Гибкость в принятии решений
NPV	+	+/-	+	-
PI	+	-	+	-
IRR	+	+/-	+	-
DPP	+	-	+	-
Реальные опционы	+	+	+	+

Следует отметить, что главным плюсом учетных методов оценки является их простота при расчете, чем не обладают динамические методы, ну и тем более методы реальных опционов.

Таким образом, проанализировав существующие методики оценки эффективности инновационных проектов в системе управления промышленным предприятием, можно смело говорить о том, что вопрос о наличии достаточно четких и понятных методов оценки достаточно проработанный. Но все эти методики не отвечают на вопрос о том каким из методов оценки инновационных проектов можно воспользоваться для того или иного проекта в зависимости от его характеристик.

Список литературы:

1. Балдин К.В., Передеряев И.И., Голов И.С. Управление рисками в инновационно - инвестиционной деятельности предприятия: учебное пособие. М.: Дашков и К, 2013. 419 с.
2. Дубино Н.В. Методическое обеспечение процесса стратегического планирования на промышленном предприятии // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2015. № 1. С. 116-120.
3. Мамаева Л.Н. Управление рисками: учебное пособие. М.: Дашков и К, 2013. 256 с.

ТЕХНОЛОГИИ, НАУКА, ОБРАЗОВАНИЕ XXI ВЕКА

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

За годы, прошедшие после прекращения существования Советского Союза, экономика России утратила свой высокотехнологический сектор. Новый технологический уклад будет основан на нано-, био-, информационно-коммуникационных технологиях, развитие этих отраслей в России значительно отстает от передовых стран.

Сегодня наша экономика ориентирована на энергетический сектор, но эта ситуация не может долго продолжаться, потому что мировая экономика движется в сторону энергосбережения и потребность в традиционных энергоресурсах по прогнозам ученых будет снижаться. Надо учесть и другую тенденцию: энергетика – очень инерционная отрасль, все новое здесь внедряется медленно, поэтому эпоха органических энергоносителей закончится нескоро. Сегодня заканчивается эпоха "легкой нефти" и требуются новые технологии для добычи трудноизвлекаемых запасов нефти.

Одно из направлений в энергетике – создание термоядерных реакторов. Сегодня теоретически эта задача почти решена, но стоимость таких реакторов слишком велика. Со временем энергия будет все дороже и придет время, когда получение энергии путем термоядерного синтеза будет дешевле, чем использование органической энергии, тогда и наступит время термоядерной энергетике.

Современное экономическое развитие на основе новейших достижений НТП возможно только на пути создания новых моделей взаимодействия государства и бизнеса.

Поскольку мы не можем отказаться от использования природных ресурсов, экономическая наука должна все больше исследовать проблемы разумного взаимодействия с природой. Использование биотехнологий ставит перед наукой и обществом важные философские проблемы. Использование нанотехнологий создают симбиоз человека с техническими системами. Каким образом, в каком направлении человек будет использовать свои возросшие возможности.

Сегодня ученые научились делать модифицированные органы, но на практике они пока не применяются. Ученые задают вопрос: каким будет человек с пересаженными органами, к какой расе он будет относиться, если у него будут органы из генов, людей, принадлежащих

к разным расам. Еще больше вопросов возникает при подходе к проблеме человеческого бессмертия: сможет ли земля прокормить все человечество, человек в возрасте будет работоспособен или нет.

Одно из перспективных направлений развития науки и промышленности - это робототехника. Сегодня роботы могут широко использоваться как в гражданских, так и в военных целях. Развитие технологий в будущем связано, прежде всего, с «интеллектуальностью» техники, скоростью, экономичностью.

Понятие «высокие технологии» говорит о новом качестве знаний, о точных методах производства, об умении прогнозировать. "Новой экономике" требуется современное образование.

Текущее столетие можно квалифицировать как "век образования", его развитие – залог успеха развития страны в целом. Экономика новой эпохи, будет в основном связана с получением и передачей знаний, то есть с наукой и образованием.

Новая экономика предъявляет новые требования к человеку. От человека теперь в меньшей степени требуется простая исполнительность, нужны способность к постоянному обучению в течение всей жизни, умение общаться, находить общий язык с самыми разными людьми. Большое значение, как для самого человека, так и для общества имеет социокультурное развитие, а культура не передается с генами, она приобретается в обществе.

Для формирования специалистов нового типа требуются новые технологии и в образовании. Образовательный процесс уже не сводится лишь к восприятию информации, полученной от преподавателя, и ее усвоению. Вместо пассивного получения информации учащиеся должны будут сами ее добывать, под руководством своего преподавателя. Процесс обучения из простого запоминания превращается в процесс развития мышления, исследования, в процесс публичной защиты своих идей. Студенты должны научиться сотрудничать друг с другом, потому что в условиях глобализации общество включает в себя людей, которые сотрудничают по всему миру. Обучение должно помочь студентам принять участие в жизни мирового сообщества в направлении его большей гуманизации.

Способствует совершенствованию образовательного процесса тот факт, что сегодня студент имеет возможность получать самую разнообразную информацию - крупнейшие университеты свободно разместили свои лекции в интернете и любой студент любого уголка Земли может пользоваться этими знаниями [1]. В этих условиях даже в отдаленном городке или деревне человек может получить глубокие

знания, которые будут способствовать его профессиональному росту. У миллионов людей появилась реальная, бесплатная и доступная почти везде возможность слушать курсы даже очень известных интеллектуалов из ведущих университетов мира. И надо отметить, что подобные курсы пользуются огромной популярностью у разных слоев населения. Некоторые работодатели высоко ценят сертификаты об окончании таких курсов.

В новых условиях меняется роль преподавателя, в его задачу входит предоставление качественного электронного обучающего контента. В современном мире быстроменяющихся знаний преподаватель не только учит, но и сам постоянно учится. Ведь возможны ситуации, когда студент может кое-чему научить преподавателя и здесь преподавателю надо прикладывать немалые усилия для сохранения своего авторитета.

В российском образовании сегодня накопилось много проблем и одна из них - это сужении культурной и просветительской функции образования. Исследования показывают, что примерно половина населения России не прочитывает за год ни одной новой книги [2]. На долю изданий по искусству, поэзию, научно-техническую литературу приходится всего 2% общего объема изданий [2]. Лишь 30% населения могут позволить себе роскошь купить книгу [2].

И в заключении хочется вспомнить слова А.С. Пушкина, как никогда актуальные сегодня, в условиях обострения отношений между нашей страной и европейскими странами, а также в контексте наших отношений с Украиной: "Не одно влияние чужеземного идеологизма пагубно для нашего отечества, воспитание, или лучше сказать отсутствие воспитания, есть корень всякого зла. Скажем более, одно просвещение в состоянии удержать новое безумство, новые общественные бедствия" [2].

Список литературы:

1. Межгосударственный трансфер высоких технологий как способ активизации инновационной среды в экономике страны / Е.Н. Чижова, Е.В. Чмирева, О.Л. Кривцунова, Е.И. Евтушенко // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2012. №1. С. 82-86.
2. В. Садовничий. Проблемы образования и науки в России и стратегия на XXI век. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://vasilievaa.narod.ru/>, свободный (дата обращения: 17.04.2015).

ANALYSIS OF THE FUTURE DEVELOPMENT OF AUTOMATED TRADE ON THE STOCK EXCHANGE

Ilic Dejan

*Faculty for Strategic and Operational Management, University „Union -
Nikola Tesla’’, Belgrade, Serbia,*

Markovic Branko

Axiom Software Development, Belgrade, Serbia,

Doroshenko Yuriy

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

1. ALGORITHMIC TRADING OBSERVATION

Today we are witnessing a global crisis that seriously threatens the collapse of the established economic and political relations and as a result has an economic recession. One part of the experts argues that the causes of the economic crisis may request in inadequate mathematical models and attempts at automation of certain activities related to the economic reality. One of these activities, certainly is Algorithmic Trades. The increase in processing power and new mathematical models based on the work of Professor Robert Aumann have led many software companies and mathematicians to think about the possibilities of algorithmic analysis of economic reality [Aumann, 2010], which has opened the way to significant influence of algorithmic trading models that are slowly taking over the world trade and economy in general.

Algorithmic Trading has become the dominant form of wholesale trade in the new economy. Algorithmic Trading, also increase opportunities of Artificial Intelligence based on the Watson Web services. In the same time Algorithmic Trading and Artificial Intelligence based on the Watson Web services are shaping the future of international markets and moved process of decision-making from government and boards of corporations in the domain of advanced mathematical analysis and artificial intelligence, which results in the gradual elimination of human intelligence from the process of making key decisions. Today the use of this technology was morally questionable, but it is almost certain future and therefore should in principle meet before making any conclusion regarding the justification and applicability of this technology.

2. THE MAIN FACTORS THAT ENABLE THE DEVELOPMENT OF ALGORITHMIC TRADING

The main advantage of using Artificial Intelligence (Ai) and Algorithmic Trading (AT) is the elimination of emotions such as fear and greed of human being in general or in this case of brokers. Due to the application of Ai and AT systems in the stock market the stock market begin to operate on the principles of robotics. These systems are, thanks to strict adherence to rules based on mathematical - statistical models and a high rate of commercial transactions showed superior, and are often referred to herein as unfair competition to stock exchange employees.

In support of the above statements point out the results research exercised over the technical analysts at the stock exchange to show that people are not able to distinguish between real market data to those generated using random number generator [Aronson, 2013] and those studies that show other limitation of strategic thinking in humans. Research show that it was time bream visually submitted information (information that we see and then processed so that we become aware of) is about 650 μ s which represents border strategic thinking for the human body. If this time is shortened and the information is inaccessible to human brains but are still available machines whose response time is less than this limit value. It is this human limitation opens trade opportunities to automated systems based on artificial intelligence as well as the conditional algorithms [IlaM Conference, 2012].

Fastest algorithmic trading is possible within the time window of 740 ns, and in particular suitable technical conditions it is possible to do 878 algorithmic trades before the human brain even realizes what is happening in the stock market.

3. THE METHOD OF APPLYING ALGORITHMS TO TRADE ON THE STOCK EXCHANGE

Algorithmic Trades based on the responses to specific signals from the stock exchange or the environment, the monitoring of pre-defined methods and strategies trade [Katsumi, 2014]. Here's how it works high-frequency trading: Primary algorithms follow the trends on the stock market extracting from them specific information relating to individual goods or services and options these data are compared to other world markets, seeking correlations among them. As long as they exist there is no realistic option for the trade with a profit, but if for any reason there is a divergence of current price opens up the possibility of trade because there is a significant difference in price, which guarantees the positive financial operations. Algorithms for trading then come into play by buying or selling goods without any emotional

involvement owner automated system for trade by guaranteeing a high percentage of successful trade that say for TokyoBot is up to 87% of the performance. Another method of application of Algorithmic Trading on the stock exchange is a model of unnoticeable moving of the large amounts of funds using algorithms discretization cash flows. Similarly act and when it comes to financial services or options for what used Minimal Impact algorithm [Johnson, 2010]. Also are used so-called predatory set of algorithms which can sense the potential investors and their business ideas and act as a so-called Automatic Market Maker, respectively the illusion of demand slipping as an intermediary between buyers and sellers of real on the Stock Exchange of which is purchasing at a lower price because of what is coming to them before the real buyer [Hirsch, 2014].

4. ALGORITHMIC TRADING AND GENERAL ECONOMIC REALITIES

How Algorithmic Trading has become a popular way to trade on stock exchanges around the world is the fact that 65% of the total exchange activity today in the United States based on algorithms [Aronson, D, 2013]. Other sources indicate that 60% of trade in birch or within financial holding company such as Credit Suisse today carried by algorithm [Praveen, 2009]. Boston Consulting Group says that 2006 is still over 30% of total trade USA and the EU were algorithmically driven and that at 2009 it reached a share of 73% in financial markets USA. The problem of Algorithmic Trading is that it reduces the market, at least when it comes to human traffickers or replaces human labor machines. SEBI in April 2008 to assess the extent of AT: equiti index futures & options 40-50% and 20% commodity futures. A particular problem stock trade today is Flash Orders algorithm that enables the preferential intermediary trade to those who use it. This algorithm virtually opens a window from a few milliseconds to trade between the privileged group in its business uses this algorithm and those who do not use, and that will slow due to equipment information on demand to get a few milliseconds, when it is already satisfying the demand - though not always the best way for the buyer who made an offer to purchase. From the previous we could see that the algorithmic trade on stock exchanges rather questionable side of morality delay implementation. On this view is also the author Michael Lewis who is today the world governing black boxes that use strategies that nobody understand [BBC2, 2014]. He also believes that thanks to algorithmic trade today there is an economic system that is not fair to the people and companies that do not use these tools automated trade. In a similar opinion are many hedge funds for investment capital. Managements of large pension

funds argue that the last couple of years to lose 1% of their total verednosti funds each year thanks high-frequency trading (short HFT) [Lewis, 2014]. Analyzing the data in the last few years on the NYSE should be noted that hedge funds generate millions earn some money literally the last second before the closure of the stock exchange. A particular problem is the so-called Flash Crash what on the New York Stock Exchange took place on 6 May of 2010 when the value of individual shares fell to 1000 index points in a matter of seconds which led to the closing price of the security. It is estimated that in this short interval prenzioni funds lost about 9% of its value. Starting from then, similar events for which it is assumed that the consequences of non-conformities algorithms happen every few months.

Author Kevin Slavin argues that we're living in a world designed for and increasingly controlled by algorithms which represents a serious risk both from the standpoint of society as a whole and the individual [Slavin, 2015]. Today it is considered that the high-frequency trading legal, but morally questionable. The problem of legalization and regulation of this type of trade among them especially lies in the fact that this aspect of international trade and are often not subject to local laws based on extraterritoriality. Also complicated legal selection procedures that would otherwise followed this kind of external trade was not possible due to a very rapid execution of transactions. Another problem is that many are not even aware of the problem because transactions take place at a speed that makes them incomprehensible to most people. To get things moving on this front by the fact that in July, 2011 report by the International Organization of Securities Commissions (IOSCO), an international body of securities regulators, concluded that while "algorithms and HFT technology have been used by market participants to manage their trading and risk, their usage was also clearly a contributing factor in the flash crash event of May 6, 2010 [IOSCO TC, 2011].

5. CONCLUSION

From all mentioned in this paper we can make two conclusions. The technology eliminates the need to stock markets as it is today Wall Street. Change of stock exchange business is inevitable. Due to the increased complexity of the technical systems on which it is based Algorithmic Trades disasters are almost inevitable and we must find ways to regulate, control and maintenance systems that guarantee the smooth operation of the system in all conditions. It also increased the complexity of the system increases the level of uncertainty leading to an increase in the final prices of commodities. Many algorithmic trading systems are morally questionable and it is necessary to

examine and regulate these systems. The release of this technology of quality control could lead to serious deterioration and collapse of the global economic standings and all its subsystems, hence the implementation of such systems must be approached with the highest degree of caution.

REFERENCES:

1. Aumann R. J. The Role of Incentives in the World Financial Crisis, StGallen Symposium, March, 25, 2010, available: <https://www.youtube.com/watch?v=4jZokUnDAPQ>, (07.05.2015).
2. Aronson D., (2013). Scientific Approaches to Algorithmic Trading, Part 1 of 4, available: <https://www.youtube.com/watch?v=AgOxoMMillM>, (11.05.2015).
3. BBC2 HD, (2014). News night, 29 April 2014, High Frequency Trading market manipulation, available: <https://www.youtube.com/watch?v=mOpsCkBb-UE>
4. Hirsch P., (2014). How high frequency trading works, Paddy Hirsch, Feb 19, 2014, video, available: <https://www.youtube.com/watch?v=f2cbylOElm0> (07.05.2015).
5. IlaM Conference, (2012). High Frequency Trading Explained, Aug 10, 2012, available: <https://www.youtube.com/watch?v=GAGaReF9LaI> (07.05.2015).
6. IOSCO TC, (2011). "Regulatory Issues Raised by the Impact of Technological Changes on Market Integrity and Efficiency", IOSCO Technical Committee, retrieved July 12, 2011 available: <http://www.iosco.org/library/pubdocs/pdf/IOSCOPD354.pdf> (9.05.2015).
7. Johnson B. (2010). Algorithmic Trading and DMA: An introduction to direct access trading strategies, ISBN-13: 978-0956399205, p. 130.
8. Katsumi H. (2014). High Frequency Trading 2014 -The Secret Of A Winning Trading Strategy, Dec 16, 2014, , available: <https://www.youtube.com/watch?v=-3TVQgREqJ0> (7.05.2015).
9. Lewis M., (2014). „Flash Boys“, BBC newsnight 29.04.2014, video, available: <http://www.bbc.co.uk/archive/keywords/>(7.05.2015).
10. Praveen P. S., (2009). What is Algorithmic Trading, Sep 7, 2009, video, available: <https://www.youtube.com/watch?v=KNtatUIwuGQ> (11.05.2015).
11. Slavin K., 2015: How algorithms shape our world, TED, video, available: <https://www.youtube.com/watch?v=TDaFwnOiKVE> (9.05.2015).

РОЛЬ ВНЕДРЕНИЯ ПРОЦЕССНО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ В МОДЕРНИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Климашевская А.А., аспирант

Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова

Происходящие в последние года изменения сказались на фундаментальных принципах создания системы управления. Требования к скорости реакции, адаптивности, гибкости, синергии, динамичности самой системы, а так же процессов, происходящих в ней, существующие функционально-ориентированные системы управления удовлетворить не могут.

В сегодняшних условиях, требующих постоянного усовершенствования качества продукции, удовлетворения нужд потребителей, наиболее действенным подходом к управлению предприятием представляет собой процессный (процессно-ориентированный, бизнес - процессный) метод [1]. Данный подход предполагает организацию деятельности предприятия по принципу ее разделения на отдельные бизнес-процессы, а управленческой системы - на соответствующие бизнес-процессам блоки управления. То есть для процессного подхода необходимо построение системы управления (как совокупности объектов и субъектов управления, деятельности по подготовке и принятию управленческих решений, каналов для передачи командной информации и информации состояния (обратной связи), целенаправленной переработки этой информации). Данная система будет охватывать весь спектр деятельности предприятия; способствовать выстраиванию бизнес-процессов, которые устанавливают и обеспечивают баланс управленческой структуры предприятия, качественно взаимодействовать с внешней средой - с потребителями, партнерами и поставщиками [2].

Даже учитывая значительный опыт и большой интерес научных работников и практических специалистов к управлению бизнес-процессами предприятий и бизнесом в целом, вопрос построения процессно-ориентированной системы управления остается нерешенной.

При внедрении процессно-ориентированной системы управления большое количество предприятий прибегают к помощи специалистов в области оценки и внедрения процессно-ориентированной системы управления. Это происходит из-за проблем с отсутствием общей методики построения процессно-ориентированной системы и

невозможности ее воплощения собственными силами из-за отсутствия знаний и опыта в данной области [3].

С другой стороны, применение процессно-ориентированной системы управления обладает рядом положительных моментов:

- уменьшает количество руководителей и уровни управления;
- оптимизирует систему корпоративного управления, делая ее прозрачной и способной быстро реагировать на изменения внешней среды;

- позволяет получать и применять систему показателей и критерии оценки эффективности управления на любом этапе управленческой / производственной цепочки;

- способствует четкому определению ответственности за согласование, разработку, утверждение и ведение документации и производственной деятельности;

- высокая степень мотивации и заинтересованности персонала вследствие уверенности в том, что процессно-ориентированная система управления направлена на постоянное улучшение эффективности и контролируемости деятельности всех работников;

- возможность автоматизации деятельности, а следственно и сокращение длительности производственного цикла;

- усиление горизонтальных связей между подразделениями и снижение функциональных барьеров;

- нацеленность на общий результат;

- ориентация процессно-ориентированной системы управления на потребителя как основного источника получения дохода, и как следствие повышение качества оказываемых услуг /продуктов [1].

Применение данной системы управления позволит:

- Увеличить эффективности работы персонала;
- Оптимизировать организационную структуру предприятия;
- Документировать, после чего оптимизировать систему производственных и управленческих бизнес-процессов;
- Повысить скорость и точность принятия управленческих решений при изменении внешних условий;
- Организовывать постоянные процессы анализа, измерения и улучшения деятельности предприятия.

В результате фиксации постоянных правил работы и разовых управляющих воздействий в различных управленческих документах мы получим:

- упорядочение процесса принятия важных решений;
- контроль их качественного и своевременного выполнения;
- возможность ведения в Компании электронного документооборота.

Процессно-ориентированная компания:

- Осознается сотрудниками и менеджментом, как компания, ведущая социально-полезную деятельность (присутствует миссия);
- Нацелена на клиентов;
- Создана как совокупность относящихся к исполнителю процессов, которые направлены на получение прибыли и получения добавленной стоимости, благодаря удовлетворению «растущих потребностей клиентов».

Существует документированное, формальное описание осуществления деятельности на всех уровнях от самого начала (миссии) до целей и регламентов работы персонала.

Приведем последовательность постановки процессного управления компанией:

- 1) определить цели внедрения процессно-ориентированной системы управления на предприятии;
- 2) задать полную систему бизнес-процессов, требуемых для менеджмента качества, определить все имеющиеся на предприятии бизнес-процессы: вспомогательные, управленческие, основные;
- 3) выявить назначение и цель каждого бизнес-процесса;
- 4) определить границы бизнес-процесса: последовательность, область действия, взаимосвязь и т.п.;
- 5) с позиций планов и стратегических целей понять ключевые бизнес-процессы;
- 6) назначить ответственных за каждый бизнес-процесс;
- 7) определить заказчика бизнес-процесса и описать выход бизнес-процесса, то есть требования к качеству результатов его функционирования;
- 8) определить поставщиков бизнес-процесса и требования к элементам входа в него, то есть к ресурсам;
- 9) проанализировать содержание и ход бизнес-процесса, описать его алгоритм;
- 10) спланировать методы измерения показателей бизнес-процесса;
- 11) определить выходные и входные документы по стадиям бизнес-процесса.
- 12) проводить регулярную оценку, анализ и мониторинг данных;

13) периодически проводить предупреждающие и корректирующие действия;

14) выявлять проблемы, которые связаны с функционированием бизнес-процесса;

15) анализировать причины возможных отклонений, определять направления необходимых улучшений бизнес-процесса;

16) проводить дальнейшее улучшение бизнес-процесса внутри компании.

Систему процессного управления можно охарактеризовать следующими свойствами:

- Деятельность компании представляет собой связанную систему бизнес-процессов.

- Для каждого бизнес-процесса установлены:

- итог бизнес-процесса – цель данной деятельности;

- владелец бизнес-процесса – ответственный за результат процесса и обладающий полномочиями для управления нужными ресурсами;

- исполнители бизнес-процесса – команда специалистов, выполняющие действия процесса;

- входы бизнес-процесса – ресурсы, нужные для осуществления и получения результата от процесса

Как следствие, это положительно сказывается на бизнесе:

- Руководители и акционеры предприятия получают в свое пользование грамотные механизмы управления и контроля над его деятельностью.

- Получение конкурентного преимущества, учитывая быстрые изменения внутренних и внешних условий.

- Выполнение финансовых планов, обеспечивающих долговременную финансовую стабильность предприятию.

- Уменьшение издержек предприятия.

- Рост доли рынка и увеличение объема продаж.

- Независимость бизнеса от персонала и от его квалификации

- Возможность клонирования и масштабирования Вашего бизнеса

- Уверенность, что ключевые клиенты будут продолжать с Вами работать

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод о том, что внедрение процессно-ориентированной системы управления играет ключевую роль в модернизации и развитии предприятия. Также позволяет хозяйствующим субъектам быстро и гибко подстраиваться

под процессы, происходящие в системе их функционирования и, в значительной степени, удовлетворять всем требованиям этой системы.

Список литературы:

1. Горбунов А.В. Об особенностях применения процессного подхода // Методы менеджмента качества. 2006. №11. С. 16-18.
2. Блохин К.А. Методический подход к исследованию гибкой системы управления промышленным предприятием // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2012. №1. С. 112-115.
3. Резниченко А.А. Обоснование выбора направления инновационного развития предприятия // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2012. №4. С. 116-119.

ПОЛИТИКА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В ОСНОВЕ РАЗРАБОТКИ НОВОГО БАНКОВСКОГО ПРОДУКТА

Корнилова Е.Ю., ст. преподаватель

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

Инновационный потенциал банка является неотъемлемой составляющей его успешного функционирования и конкурентоспособности. Он представляет собой стратегический аспект развития банка в целом.

Инновационный потенциал выражается в существующих инновационных проектах, находящихся на стадиях разработки и завершения, а также в инфраструктуре, которая представляет собой связующее звено между всеми элементами развития инновационной деятельности [3, с. 128].

Основой инновационной деятельности банка является разработка нового продукта. Процесс его разработки, внедрения и продвижения должен предусматривать следующие этапы: поиск и отбор идей, разработка технологии новой услуги, установление стандарта качества банковской услуги путем разработки технологической карты, определение маркетинговых составляющих продвижения продукта, определение рисков нового продукта, этап испытания, вывод продукта на рынок и мониторинг его жизненного цикла.

А на этапе определения рисков разработки и внедрения новых банковских продуктов одной из важнейших сторон деятельности финансово-кредитного учреждения является выбор его ценовой политики.

Формирование цен на банковские продукты и услуги одно из основных направлений банковской деятельности, влияющее на конкурентные позиции и преимущества кредитной организации на рынке банковских услуг.

Традиционно ценообразование на банковские продукты и следует рассматривать со стороны предложения, то есть самого банка, поскольку клиенту трудно определить стоимость продукта или услуги, которую он будет оплачивать банку. Следовательно, цена предложения банковской услуги - это инструмент конкурентной борьбы за клиентов и рынки сбыта, регулятор всей экономической деятельности банка.

Ценообразование – важный элемент банковского маркетинга [1, с. 36].

В теоретическом аспекте ценообразование в банке - это процесс установления цен на банковские продукты и услуги, осуществление которого происходит на основе методологии. В свою очередь методология ценообразования включает процесс формирования уровней, структуры, динамики цен с целью обеспечения необходимых объемов прибыли банка.

Фактический уровень цен характеризует эффективность деятельности различных подразделений и служб банка, на основе которых осуществляется учет стоимости его ресурсов. Важным элементом методологии разработки новых банковских продуктов являются принципы ценообразования, среди которых можно выделить следующие:

- ориентация на состояние и структуру рынка ссудных капиталов;
- учет экономически обоснованных операционных и общих банковских расходов;
- покрытие всех банковских рисков (кредитного, процентного, операционного, ликвидности, платежеспособности, пр.);
- обеспечение получения уровня прибыли, достаточного для осуществления обязательных налоговых платежей, формирования страховых резервов по активным операциям, выплаты дивидендов, развития банка;
- стимулирование снижения расходов банка.

Процесс ценообразования новых банковских продуктов входит в общий процесс, в котором требуются определенные условия, такие как:

- экономическая самостоятельность;
- самофинансирование;
- материальная заинтересованность;
- материальная ответственность;
- обеспечение финансовыми резервами.

Экономическая самостоятельность банка не может быть реализована без самостоятельного решения вопросов ценообразования. Банкам, как и другим хозяйствующим субъектам, с целью получения дополнительной прибыли следует устанавливать надбавки и комиссии, доводя их до базовой цены. Однако о полной хозяйственной самостоятельности банка нельзя будет утверждать, по причине присутствия законодательных актов, регламентирующих отдельные направления банковской деятельности.

Самофинансирование не менее значимый процесс и одно из основных условий деятельности банка, обеспечивающее его

конкурентоспособность. Самофинансирование означает полную самокупаемость затрат на создание и реализацию банковских продуктов и услуг, использование собственных ресурсов для инвестирования в инновационные технологии и разработку новых банковских продуктов.

Материальная заинтересованность обеспечивается основной целью предпринимательской деятельности – получением прибыли, что в практической деятельности достигается, прежде всего, за счет эффективного использования методов и средств ценовой политики. На уровне сотрудников реализация принципа обеспечивается высоким уровнем оплаты труда. Для банка этот принцип может быть реализован в результате проведения государством оптимальной налоговой политики, экономически обоснованной амортизационной политики, созданием экономических условий для развития деятельности.

Материальная ответственность означает наличие определенной системы ответственности за ведение и результаты финансово-хозяйственной деятельности. Ответственность за принятые ценовые решения в полной мере несет банк – необоснованный размер цены может привести к убыткам и потери доли рынка. Банки, нарушающие договорные обязательства, расчетную дисциплину, налоговое законодательство и т.п., уплачивают пени, штрафы, неустойки. Нерентабельность банков, неспособность их отвечать по своим обязательствам, может повлечь отзыв у них лицензии.

Обеспечение финансовыми резервами, определяется спецификой банковской деятельности, сопряженной с определенными рисками невозврата вложенных в активные операции заимствованных и привлеченных ресурсов и означает необходимость покрытия убытков за счет собственных средств. В условиях рыночных отношений банк самостоятельно реализует разработанную им ценовую политику. В практической деятельности банка это условие находит свое воплощение в формировании резервов - обязательных, специальных и общих.

Кроме того, при формировании региональных тарифов нельзя вводить единый тарифный план. Ситуация, складывающаяся в каждом из регионов, индивидуальна. Однако, полностью отдавать управление региональными тарифами в филиалы нельзя из-за опасности необоснованного демпинга [2, с. 91].

В процессе разработки ценовой политики, прежде всего, необходимо определить ее цели, среди которых наиболее значимыми можно выделить следующие (рис. 1):

- обеспечение выживания;

- максимальное расширение объемов активных и пассивных операций банка;
- оптимальное расширение клиентской базы и объемов предоставляемых продуктов и услуг;
- максимизация текущей прибыли.



Рисунок 1 – Цели ценовой политики банка

В случае, если цель развития банка – максимизация прибыли, то соответственно стоимость всех продуктов и услуг будет высокой. Если же цель банка – увеличение рыночной доли, то следует устанавливать низкие цены в сочетании с высокой культурой обслуживания клиентов, уровнем развития банка, структурой собственных, заемных и привлеченных ресурсов, степени развития сети филиалов, общим уровнем рисков, структурой цены, материальными затратами, премией за принятый риск, структурой прямых и косвенных расходов банка.

Процедура разработки ценовой политики, а затем и определение на ее основе фактических цен на новые банковские продукты и услуги предусматривает одновременный учет различных факторов, которые могут повлиять на условия сбыта и прибыльность банковских операций.

Инструменты ценовой политики банка – это мероприятия по внедрению ее основных принципов в практическую деятельность финансово-кредитной организации, как на стратегическом, так и на

тактическом уровнях ценового управления. К основным инструментам ценовой политики следует отнести:

– оперативно-тактические инструменты – использование инструментов быстрого реагирования в зависимости от изменений текущей ситуации (скидки, надбавки, временное использование компенсационного, пакетного ценообразования и т.д.);

– аналитические методы исследования внешней и внутренней среды – выбор и использование методик оценки конкуренции на банковском уровне, собственных возможностей и угроз и т.д. (методы экспертных оценок, анкетирование, опрос, корреляционно-регрессионного анализа и другие).

При избрании целей ценовой политики важно учитывать следующее:

– банк не может в долгосрочной перспективе получать максимальную прибыль, поскольку рынок демонстрирует признаки конкуренции, поэтому отдельные банковские учреждения должны проводить гибкую ценовую политику для сохранения своей доли рынка;

– цель максимизации прибыли в долгосрочной перспективе подчиняется основной стратегической цели деятельности банка – максимизации его ценности.

И, несмотря на разнообразие направлений банковского ценообразования, основной целью деятельности любого банковского учреждения является получение прибыли, достаточной для ее дальнейшего функционирования и развития. Поэтому частные вышеперечисленные цели должны подчиняться одной общей – максимизации прибыли в долгосрочной перспективе.

Список литературы:

1. Банковский менеджмент: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / под ред. Е.Ф. Жукова, Н.Д. Эриашвили. 5-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. 327 с.
2. Владиславлев Д.Н. Энциклопедия банковского маркетинга и менеджмента. М.: Ось-89, 2011. 352 с.
3. Глаголев С.Н., Дорошенко Ю.А., Манин А.В. Инвестиционно-инновационный потенциал региона: сущность, значение, импакт-факторы и способы оптимизации // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2014. №2(50). С. 127-131.

ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА ФАКТОРА ВРЕМЕНИ ПРИ ОЦЕНКЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Костромицкая О.И.,

Сомина И.В., канд. экон. наук, доц.

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

Реализация стратегии инновационного развития России требует притока инвестиций в экономику нашей страны, а также повышения их эффективности. В условиях спада инвестиционной активности вследствие экономического кризиса инвестиционные решения принимаются крайне осторожно, что существенно повышает актуальность проблемы обоснованности инвестиционных вложений. В современных условиях достаточно низкая эффективность инвестиционной деятельности в России в известной мере определяется несовершенством инструментария оценки инвестиционных проектов.

Совершенствование методики оценки инвестиционных проектов позволит избежать вероятных существенных экономических потерь при их разработке и реализации [7, с. 2].

Целью данной статьи является детализация сущности проблемы учета фактора времени в оценке инвестиционных решений.

Система оценки инвестиционных проектов в условиях рынка включает две группы показателей: простые и дисконтированные. Главный недостаток простых методов оценки проектов заключается в игнорировании факта неравноценности одинаковых сумм поступлений или платежей, относящихся к разным периодам времени. Вследствие этого приоритетными считают дисконтированные показатели, поскольку расчетный срок их исчисления охватывает весь жизненный цикл инвестиционного проекта и учитывается фактор времени.

Проблема оценки эффективности инвестиционных проектов, связанная с привлечением инвестиций, заключается в определении того, насколько будущие поступления оправдают сегодняшние затраты. С этой целью все денежные потоки проекта корректируются с учетом снижения ценности денежных ресурсов во времени.

Следует отметить, что методы дисконтирования призваны обеспечить корректное сравнение эффективности рассматриваемых инвестиционных проектов, исходя из набора объективных и

перепроверенных критериев, обеспечивая тем самым экономическое обоснование принимаемого решения.

При оценке экономической эффективности инвестиционных проектов должны учитываться различные аспекты влияния фактора времени на результаты осуществления проектов. К ним относят:

- динамичность технико-экономических показателей предприятия, учет которой производится путем формирования исходной информации для определения денежных потоков с учетом особенностей процесса производства на каждом шаге расчетного периода;

- разновременность затрат и эффектов, т.е. осуществление их в течение всего периода реализации инвестиционного проекта, учитывается в расчетах путем дисконтирования денежных потоков;

- физический износ основных средств, обуславливающий общие тенденции к снижению их производительности и росту затрат на их содержание, эксплуатацию и ремонт на протяжении расчетного периода учитывается в исходной информации при формировании производственной программы, операционных издержек и сроков замены основного технологического оборудования;

- изменение во времени цен на производимую продукцию, и потребляемые ресурсы учитывается непосредственно при формировании исходной информации для расчетов эффективности;

- изменение во времени экономических нормативов (ставок налогов, пошлин, акцизов и т.п.) учитывается путем прогнозирования предстоящих изменений экономических нормативов, или расчета ожидаемой эффективности проекта по отношению к таким изменениям, или расчета ожидаемой эффективности проекта с учетом неопределенности информации об указанных изменениях и другие.

Несомненно, динамические методы прочно вошли в практику оценки инвестиционных проектов. Однако ряд авторов подвергают их резкой критике и указывают на необходимость их совершенствования.

По мнению многих ученых, применение методологии дисконтирования дезориентирует инвесторов и разработчиков проектов, ведет к принятию ими неэффективных решений, вызывающих кризисы, нестабильность и массовые банкротства.

Изучение работ зарубежных (Д. Норткотта, В. Беренса, П.М. Хавранека, Ф. Фабозци) и отечественных ученых-экономистов (И.В. Липсица, Г.С. Старовой, В. Дасковского, В. Киселева, С.М. Бухоновой [2], С.Н. Глаголева, Ю.А. Дорошенко [3],

Ю.А. Шеховцовой и др.) позволило определить ряд наиболее существенных противоречий и дефектов принятой методологии учета фактора времени, ведущих к ошибкам в принятии инвесторами решений и искажают, чаще занижая, реальную оценку эффективности инвестиций:

1. Иллюзия комплексных расчетов. В методике дисконтирования считается, что в основном на решение инвесторов влияют три показателя: чистый дисконтированный доход, внутренняя норма доходности и индекс доходности проекта. Однако все расчеты основаны на анализе чистого дисконтированного дохода, остальные критерии являются его производными, рассчитываются на его основе и полностью от него зависят. Этим и подтверждается иллюзорность проблемы комплексного анализа и выбора между различными динамическими показателями.

2. Отсутствие в действующей системе оценки эффективности инвестиций нормативов, определяющих ориентиры для ее показателей. К примеру, каким должен быть чистый дисконтированный доход, позволяющий предпринимателю быть уверенным в завтрашнем дне, решает сам предприниматель. Какой должна быть минимальная величина внутренней нормы доходности, чтобы она гарантировала нормальное функционирование проекта после кредитных вычетов, также не определено. На типовые вопросы предпринимателей должны быть сформулированы типовые ответы, а их нет.

3. Искусственное занижение реальной ценности и эффективности инвестиционного проекта – наиболее серьезный дефект применяемой в оценке эффективности инвестиций методики, который представляет собой одну из основных причин неверных решений и одно из главных препятствий на пути продвижения вложений в реальные производства. Этот недостаток является следствием ряда методических ошибок динамических методов, например, резкого обесценивания будущих денежных поступлений по проекту, ценность которых необоснованно быстро сокращается, а также отсутствия учета влияния дополнительных доходов на общие доходы будущих периодов и, следовательно, недооценка эффективности вложений и проекта в целом.

По мнению большинства авторов, «самым серьезным недостатком методологии дисконтирования являются именно чрезмерно высокие темпы обесценивания будущих денежных поступлений, занижающих реальную эффективность проекта и затрудняющих их отбор к реализации» [6, с. 32]. Объясняется это тем, что проекты реального инвестирования в первые годы требуют значительных финансовых

вложений в «дорогих» деньгах. Отдачу они начинают приносить через несколько лет в «дешевых» деньгах. В результате в проектах реального производства, как правило, результаты, учтенные в «дешевых» деньгах, не выдерживают сопоставления с затратами в «дорогих» денежных единицах. Проекты признаются неэффективными и отклоняются на ранних этапах их технико-экономического обоснования.

Над решением данной проблемы работают многие современные исследователи. Так, В. Дасковский и В. Киселев разработали Методические указания по оценке инвестиционных проектов, которые, согласно Минэкономразвития, содержат «новый подход к учету фактора времени и измерению эффективности одновременных затрат при оценке эффективности инвестиционных проектов» и могут быть использованы «в качестве практического дополнения к утвержденным и применяемым методам оценки инвестиционных проектов и действенного инструмента в оценке эффективности капиталоемких проектов» [4, с. 3].

Разработанный метод пофазного учета фактора времени построен на общепринятом понимании влияния его при раздельном рассмотрении фаз инвестиционного цикла (предынвестиционной, инвестиционной, эксплуатационной), однако отрицается сторонниками действующей теории о воссоединении этого пофазного понимания в единое целое.

М.С. Кувшинов и Н.С. Комарова также подтверждают это: «для гибкого и эффективного управления инвестициями с учетом изменения внешней и внутренней среды требуется оценка их эффективности, как за весь срок реализации инвестиционного проекта, так и на каждом текущем шаге в течение всех стадий жизненного цикла проекта» [7, с. 4].

Оценивая значимость имеющихся исследований в области инвестиционного анализа, следует отметить, что действующие методики оценки эффективности инвестиционных проектов недостаточно адаптированы к существующей реальности и назрела инвентаризация существующего инструментария оценки проектов. К примеру, как итог неудовлетворенности Минэкономразвития действующими Методическими рекомендациями по оценке эффективности инвестиционных проектов явилось отклонение им новой (третьей) редакции этого документа.

Таким образом, предстоящая широкомасштабная инновационная реконструкция российских предприятий, предусмотренная стратегией инновационного развития государства, обостряет потребность на всех уровнях народного хозяйства в надежных методах соизмерения результатов и затрат альтернативных мероприятий. Успех обновления

российской экономики, особенно в условиях спада инвестиционной активности, вызванного экономическим кризисом, во многом предопределяется жизнеспособностью системы оценки эффективности техники, технологий и принимаемых решений, важнейшим элементом которой является учет фактора времени.

Список литературы:

1. Бобок В.С. Методика и последовательность расчета инвестиционного проекта в современных условиях // Финансовый менеджмент. 2013. №6. С. 88-97.
2. Бухонова С.М., Кафтан Е.С., Климашевский К.А. Определение коэффициента дисконтирования в реальных условиях, параметры ставки дисконтирования // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2013. №4. С. 116-119.
3. Глаголев С.Н., Дорошенко Ю.А., Манин А.В. Инвестиционно-инновационный потенциал региона: сущность, значение, импакт-факторы и способы оптимизации // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2014. №2 (50). С. 127-132.
4. Дасковский В., Киселев В. Актуальность совершенствования экономического обоснования инвестиций // Инвестиции в России. 2014. №5. С. 3-16.
5. Дасковский В., Киселев В. Метод оценки проектов по эффективности производства в экономическом обосновании инвестиций // Инвестиции в России. 2015. №2. С. 23-36.
6. Дасковский В., Киселев В. Общие положения учета фактора времени в инвестиционном проектировании // Инвестиции в России. 2014. №7. С. 31-43.
7. Кувшинов М.С., Комарова Н.С. Совершенствование методического инструментария оценки инвестиционных проектов // Экономический анализ: теория и практика. 2015. №5. С. 2-14.
8. Черемушкин С.В. Предупреждение ошибок в оценке инвестиционных проектов: формулировки денежных потоков // Финансовый менеджмент. 2013. №6. С. 69-87.
9. Черемушкин С.В. Предупреждение ошибок в оценке инвестиционных проектов: ставки дисконтирования // Финансовый менеджмент. 2014. №1. С. 63-89.
10. http://www.aup.ru/books/m79/8_1.htm

СЦЕНАРИИ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Кравченко Л. Н., канд. экон. наук, доц.

Белгородский государственный технологический университет им. В. Г. Шухова

В настоящее время большую популярность у россиян получил вопрос: «Что нас ожидает в будущем?». Продиктован он последними событиями в экономике и политике нашей страны.

В условиях глобальной конкуренции российская экономика должна расти быстрее экономик других стран, чтобы добиться ведущих конкурентных позиций. Для увеличения темпов экономического роста у нас есть все необходимые условия. Однако, нет стратегии коренной перестройки экономики страны, хотя и предлагаются различные сценарии и проекты. Из года в год экономическое развитие движется по инерции, ориентируясь лишь на цены на энергоносители. Их снижение и стало одной из причин кризиса 2015 года. Такая стратегия, ориентированная на всё большее использование ресурсов при неизменном уровне техники и технологии говорит об экстенсивном развитии экономики страны. Данная «сырьевая» модель не может обеспечить ни социально-экономического развития, ни макроэкономической стабильности, ни международной конкуренции.

Таким образом, проблемы и направления модернизации российской экономики являются наиболее актуальными в современных условиях развития.

Первые официальные упоминания о всеобщей модернизации были озвучены более 13 лет назад. 8 февраля 2000 г. В.В. Путин заявил, что «перед Россией стоит стратегическая задача - стремительная модернизация экономики».

26 декабря 2011 г. утверждена Стратегия инновационного развития России до 2020 г., в соответствии с которой запланировано увеличить долю инновационной продукции в промышленном производстве до 25-30%, а расходы на НИОКР и НИР - с 1,16% до 2,5-3% ВВП.

В августе 2012 г. Россия вступила во Всемирную торговую организацию, что, по мнению В.В. Путина «станет стимулом для модернизации национальной экономики».

Курс на модернизацию экономики, взятый ещё в прошлое десятилетие, остается неизменным. В Указе Президента от 7 мая 2012 г. № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике» отмечается, что в ближайшие годы будет реализован задел для

достижения долгосрочных интересов России, которые состоят в создании современной экономики инновационного типа, интегрированной в мировое экономическое пространство. В свою очередь, Министерством экономического развития подготовлен Прогноз развития России до 2030 г., который предусматривает три возможных сценария развития отечественной экономики с учетом предпринимаемых мер по системной модернизации.

Консервативный сценарий (вариант 1) характеризуется умеренными долгосрочными темпами роста экономики на основе активной модернизации топливно-энергетического и сырьевого секторов российской экономики при сохранении структурных барьеров в развитии человеческого капитала, транспортной инфраструктуры, гражданских высоко- и среднетехнологичных секторах.

Умеренно-оптимистичный сценарий (вариант 2) характеризуется дополнительными импульсами инновационного развития и усилением инвестиционной направленности экономического роста. Модернизация энерго-сырьевого комплекса дополняется созданием современной транспортной инфраструктуры и конкурентоспособного сектора высокотехнологичных производств и экономики знаний.

Форсированный (целевой) сценарий (вариант 3) характеризуется форсированными темпами роста, повышенной нормой накопления частного бизнеса, созданием масштабного несырьевого экспортного сектора и значительным притоком иностранного капитала.

Бесспорно, базовым является консервативный сценарий. Зависимость от мировых цен на сырье, заставляет государство перераспределять доходы, вместо стимулирования развития источников доходов. Доходы от экспорта сырья перераспределяются в экономике, создавая спрос на импорт, при этом спрос на отечественную продукцию практически отсутствует.

Главными субъектами «сырьевой» экономики являются государство и крупные сырьевые компании – главный источник дохода, поэтому именно их интересы доминируют в распределении потоков инвестиций, валютном регулировании, фискальной политике и при решении других вопросов.

В тоже время прямая зависимость от сырьевых ресурсов порождает такие проблемы, как:

- неблагоприятные условия для ведения бизнеса, несвязанного с сырьевой промышленностью;
- низкая инвестиционная активность и стремление к накоплению капитала;

– зависимость основных отраслей от государства, огосударствление экономики;

– социальное неравенство ввиду того, что уровень доходов в сырьевой отрасли значительно выше доходов в других отраслях.

Эти и другие факторы не только препятствуют интеграции России в мировое экономическое пространство, но и дестимулируют эффективность принимаемых в стране мер по инновационному обновлению, модернизации и активизации взаимодействия государства с бизнес - сообществом. В связи с этим, перейти к форсированному сценарию развития экономики будет сложно.

Наиболее перспективным на сегодняшний момент является 2 вариант развития отечественной экономики – умеренно-оптимистичный (инновационный сценарий).

О достаточно высоком потенциале российского инновационного сектора свидетельствует то, что в последние годы в России активно открываются исследовательские центры крупнейших международных корпораций.

В настоящее время необходимо создание национальной инновационной системы, в рамках которой происходило бы создание инновационных продуктов от стадии идей до стадии реального воплощения, создание госцентров по консолидации и оформлению инновационных проектов и доведению их до производства. Эти центры должны организовывать работу с инвесторами.

Существенным препятствием для повсеместного развития инноваций является разруха в отраслевой науке и конструкторской базе. Происходит последовательное сокращение численности отраслевых НИИ. Также существует проблема патентов, в связи с отсутствием опыта и юридической поддержки.

Среди перспективных направлений развития инновационной экономики следует назвать направления, получившие поддержку государства и объявленные «стратегическими» – нанотехнологии, атомная энергетика, космос, информационные технологии.

Значительный вклад в рост инновационного сектора будут вносить технологии все более глубокой переработки сырья – нефти, газа, леса, металлов и прочих полезных ископаемых.

Перспективными направлениями инноваций являются биотехнологии и нанотехнологии в той части, в которой они связаны со здоровьем человека, так как именно обеспечение здоровья человека и продление его жизни являются одним из основных стимулов мирового инновационного процесса.

Развитие инновационного сектора экономики должно основываться на реализации множества венчурных проектов, которые в России не приживаются, так как их доходность 30-35% и сопутствующие риски делают их неинтересными для инвесторов на фоне рентабельности секторов торговли и строительства – 40%.

Высокие цены на углеводороды на мировом рынке обеспечат России стабильный приток нефтедолларов, что создаст успешный экономический фон.

Средства стабилизационного фонда будет целесообразно тратить на развитие инновационной экономики, а не вкладывать их в низкорентабельные бумаги иностранных государств, как это происходит в настоящее время.

Актуальными задачами государственного стимулирования инноваций являются:

1) Образование (экономическое, юридическое) для широкого круга специалистов, вовлеченных в инновационную деятельность. Это ученые, бизнесмены, госслужащие и т.д. Причем не только высшее образование, но и в режиме повышения квалификации, курсов, семинаров.

2) Поддержка профессиональных ассоциаций и объединений, как среды обмена опытом и информацией.

3) Оздоровление системы технического и экологического надзора. В настоящий момент эта система не способствует инновациям и использованию ресурсосберегающих технологий, являясь лишь причиной непродуктивных расходов для бизнеса.

4) Способствование созданию среды консультантов. Одно из направлений в этом вопросе – развитие системы открытых конкурсов на консалтинговые услуги для государственных компаний. Сейчас консалтинговый проект, осуществляемый на бюджетные деньги, вызывает только понимающую улыбку у независимых консультантов. Такое положение никак не способствует повышению профессионализма участников рынка.

5) Налоговое стимулирование внедрения энергосберегающих и экологических технологий.

6) Взвешенная политика пошлин по отношению к ввозимому из-за рубежа высокотехнологичному оборудованию. В настоящее время в этом направлении государством делаются реальные шаги по снижению пошлин.

7) Введение интеллектуальной собственности в хозяйственный оборот.

8) Более чёткое разделение роли государства, как создателя инфраструктуры и бизнеса, как основного локомотива инноваций.

9) Помощь государства отечественным инновационным компаниям для получения доступа к международным рынкам капитала.

В целом, государство должно создавать стимулы для развития инноваций. Для этого необходимо создать национальную инновационную систему, которой пока, к сожалению, не существует. В рамках национальной инновационной системы должна быть сформирована инновационная инфраструктура: организации, способствующие созданию и развитию инновационных компаний (бизнес - инкубаторы, технопарки и т.д.); консалтинговые организации (обзоры рынков, разработка бизнес-планов, стратегии развития, патентные исследования, исследования конкурентных преимуществ, аудит, правовые вопросы и т.д.); центры трансферта технологий; фондовые биржи высоких технологий.

Таким образом, для реализации инновационного сценария развития экономики требуется улучшение качества государственного регулирования, повышение инновационной и инвестиционной активности, а также подъём предпринимательских способностей людей.

Список литературы:

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
2. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://economy.gov.ru>.
3. Развитие инновационной составляющей экономики России: перспективы и роль экономической политики. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.buzdalin.ru>.
4. Слабинская И.А., Кравченко Л.Н. Об особенностях методики финансового анализа неплатежеспособных организаций // Белгородский экономический вестник. 2012. №1 (65). С. 82-87.
5. Слабинский Д.В. Причины и индикаторы манипуляций в отчете о движении денежных средств // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2013. №4. С. 129-132.
6. Учет, анализ и аудит: перспективы развития: монография / под общ. ред. проф. И.А Слабинской. Белгород: Изд-во БГТУ, 2014. 245 с.

ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ЗАКУПОК У ЕДИНСТВЕННОГО ПОСТАВЩИКА (ИСПОЛНИТЕЛЯ, ПОДРЯДЧИКА) И ЗАКЛЮЧЕНИЯ КОНТРАКТОВ

Логачева Т.В., ст. преподаватель

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

В связи со сменой экономической системы планового хозяйства и развитием рыночных отношений происходит изменение механизмов заключения гражданско-правовых договоров хозяйствующими субъектами. Одним из способов осуществления закупок для государственных и муниципальных нужд и заключения контрактов (договоров) остается осуществление закупок у единственного поставщика (исполнителя, заказчика), несмотря на то, что большая их часть все чаще осуществляется на основании конкурентных процедур.

В целом законодательный процесс Российской Федерации направлен на развитие государственных закупок, контрактной системы.

Под воздействием новых реалий изменяется законодательство о государственных закупках. С принятием Федерального закона «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» №94 от 21.07.2005 года (далее по тексту ФЗ 94) усовершенствуется государственное регулирование закупок. Среди способов закупок, в ограниченных случаях, предусмотрен способ закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) (ст. 55 ФЗ 94).

Принятие Федерального закона №44 «О контрактной системе в сфере закупок, товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее по тексту Закон о контрактной системе) устраняет проблемы, имевшие место в период действия ФЗ 94, и усовершенствует процедуры закупок при их осуществлении. Очевидно, что принятие нового закона и внесение с учетом правоприменительной практики последующих изменений в нем повлекло изменения при закупке товаров, работ, услуг у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя).

В данной статье будут рассмотрены некоторые пункты ст. 93 Закона о контрактной системе, которые затронули изменения в законодательстве, и которые вызывают затруднение при осуществлении закупок у единственного поставщика и заключении контрактов.

Рассмотрим случаи закупки товаров, работ, услуг по п. 4, 5, 17, 26. 28 ч.1.ст.93 Закона о контрактной системе.

Так, в соответствии с п.4 ч.1 ст.93 Закона о контрактной системе, заказчик, осуществляя закупку товара, работ или услуг у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) на сумму, не превышающую сто тысяч рублей, может воспользоваться правом на заключение контракта с единственным поставщиком в пределах 5% совокупного годового объема закупок, но не более 50 000 000 рублей в год, если его совокупный годовой объем закупок превышает 2 000 000 рублей. Годовой объем закупок, а не плана – график (как было в предыдущей редакции). Под совокупным годовым объемом закупок понимается общий объем финансового обеспечения для осуществления заказчиком закупок в соответствии с Законом о контрактной системе, в том числе для оплаты контрактов, заключенных до начала указанного финансового года и подлежащих оплате в указанном финансовом году, утвержденный на соответствующий финансовый год.

В соответствии с п.5 ч.1 ст. 93 Закона о контрактной системе, государственные или муниципальные учреждения культуры, уставными целями деятельности которого являются сохранение, использование и популяризация объектов культурного наследия, а также иные государственные или муниципальные учреждения (зоопарк, планетарий, парк культуры и отдыха, заповедник, ботанический сад, национальный парк, природный парк, ландшафтный парк, театр, учреждение, осуществляющее концертную деятельность, телерадиовещательное учреждение, цирк, музей, дом культуры, дворец культуры, клуб, библиотека, архив, государственная или муниципальная образовательная организация имеют право осуществлять закупки товара, работы или услуги на сумму, не превышающую четырехсот тысяч рублей. Но закупки по указанному пункту также ограничены. Их годовой объем не должен превышать 50% совокупного годового объема закупок заказчика и не должен составлять более 20 000 000 рублей.

Как видим, закупка у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика) ограничена абсолютным и относительным значением, при этом отсутствует ограничение по одноименности товаров, работ и услуг.

Также, при осуществлении закупок у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика) по рассматриваемым выше пунктам не требуется: размещение извещения за 5 календарных дней до дня заключения контракта (договора); согласование с контролирующим

органом или его уведомление; внешняя экспертиза при приемке результатов исполнения обязательств по контракту; внесение в реестр контрактов; обоснование цены контракта и существенных условий контракта; обоснование нецелесообразности или невозможности иных способов определения поставщика (подрядчика, исполнителя) в документально оформленном отчете. Также не требуется включение в контракт обоснования и расчета цены.

По усмотрению заказчика может быть внесено условие об обеспечении контракта. При этом снижены требования к содержанию контракта, в частности не обязательно внесение условий об ответственности сторон, предусмотренных ст. 34 Закона о контрактной системе, приемке и др.

Сложности возникали при осуществлении закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) при их выборе и последующем заключении контрактов на незначительные суммы. Привлечение экспертов при приемке исполнения обязательств по контракту (особенно если цена контракта не значительна) приводило к нецелесообразным расходам заказчика.

Таким образом, изменения внесенные в п. 4 и 5 Закона о контрактной системе, упростили осуществление закупок у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя), позволив заказчику избежать лишних затрат средств и времени.

Следует так же обратить внимание на то, что изменения, внесенные в пункты, рассмотренные выше, распространяются на правоотношения, возникшие с 1 января 2014 года.

Заслуживают внимания и п.п.13 и 17 ч.1. ст. 93 Закона о контрактной системе, ввиду неконкретности формулировок, касающихся закупок исполнения.

В соответствии с вышеуказанными пунктами у единственного поставщика может осуществляться «закупка произведений литературы и искусства определенных авторов (за исключением случаев приобретения кинопроектов в целях проката), *исполнений конкретных исполнителей*, фонограмм конкретных изготовителей для нужд заказчиков в случае, если единственному лицу принадлежат исключительные права или исключительные лицензии на такие произведения, исполнения, фонограммы».

Закупка у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) может так же осуществляться на основании контракта, заключенного «театром, учреждением, осуществляющим концертную или театральную деятельность, в том числе концертным коллективом

(танцевальным коллективом, хоровым коллективом, оркестром, ансамблем), телерадиовещательным учреждением, цирком, музеем, домом культуры, дворцом культуры, клубом, образовательным учреждением, зоопарком, планетарием, парком культуры и отдыха, заповедником, ботаническим садом, национальным парком, природным парком или ландшафтным парком с конкретным физическим лицом на создание произведения литературы или искусства, либо с конкретным физическим лицом или конкретным юридическим лицом, осуществляющими концертную или театральную деятельность, в том числе концертным коллективом (танцевальным коллективом, хоровым коллективом, оркестром, ансамблем), *на исполнение*, либо с физическим лицом или юридическим лицом на изготовление и поставки декораций, сценической мебели, сценических костюмов (в том числе головных уборов и обуви) и необходимых для создания декораций и костюмов материалов, а также театрального реквизита, бутафории, грима, постижерских изделий, театральных кукол, необходимых для создания и (или) исполнения произведений указанными организациями».

Очевидно, что закупка исполнений не совсем конкретизирована в законодательстве. Это вызывает затруднение соблюдения требований закона при осуществлении закупок на исполнение.

Представляется, что заказчик, осуществляя закупку у единственного поставщика (исполнителя) на исполнение артистом, оказывающим услуги исполнения или демонстрирующим свое исполнение, осуществляет ее на основании п. 17.ч.1 ст.93 Закона о контрактной системе. Но если возникла необходимость в закупке прав или лицензии на исполнение, то следует руководствоваться п. 13. ч. 1 ст.93 указанного закона.

При закупке по п.13 ч.1.ст.93. требуется внешняя экспертиза на стадии приемки исполнения обязательств по контракту. Все остальные процедуры совпадают с п. 17 ч.1 ст.93.

Заказчик имеет право осуществить закупку и заключить контракт без проведения конкурентных процедур на оказание услуг, связанных с направлением работника в служебную командировку, а также с участием в проведении фестивалей, концертов, представлений и подобных культурных мероприятий (в том числе гастролей) на основании приглашений на посещение указанных мероприятий. К таким услугам относятся: обеспечение проезда к месту служебной командировки, месту проведения указанных мероприятий и обратно, наем жилого помещения, транспортное обслуживание, обеспечение питания.

Трудности при осуществлении закупок и заключении контракта связаны с тем, что, как правило, приглашения на указанные мероприятия содержат цену оргвзноса, которая может включать в себя питание, найм жилого помещения, экскурсии, расходный материал и др. Приглашающая сторона зачастую отказывается выделять суммы на питание, найм жилого помещения. Кроме того, при обеспечении проезда к месту командировки и обратно в цену включены суммы бронирования или страхования. Например, при командировке за границу.

Закупка лекарственных препаратов, назначенных пациенту при наличии медицинских показаний, ограничена незначительной суммой 200 000 рублей. Следует отметить, что предметом контракта могут быть лекарственные средства только для одного пациента. Так же, подлежит размещению в реестре контрактов решение врачебной комиссии.

В результате становления института государственных закупок в Российской Федерации создаются все условия для эффективного и результативного осуществления закупки товаров, работ и услуг.

Список литературы:

1. Федеральный закон «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» от 21.07.2005 г. № 94 // Российская газета. № (6399). 12 апреля.
2. Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 5.04.2013 г. №44 // Российская газета. 2014. №80 (6056). 6 июня.
3. Официальный интернет – портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru/>
4. Интернет - версия консультант плюс.

ФИНАНСОВЫЕ ИННОВАЦИИ В ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

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

Современный финансовый рынок интенсивно развивается, появляются новые продукты для населения, причем стремительно расширяется как спектр продавцов, так и ассортимент услуг. Финансовые услуги сегодня оказывают уже не только банки и страховые компании, на рынке становятся популярными продукты, которых еще не было и пять – десять лет назад.

Однако, при всей стремительности изменений на данном рынке до сих пор структура этого рынка является предметом обсуждения среди специалистов. Их классифицируют по самым различным признакам: по условиям обращения финансовых инструментов, по региональному признаку, по организационным формам функционирования, по срочности реализации сделок и т.д.

Для инвестиционной деятельности населения особое значение имеет классификация финансовых рынков по используемым финансовым инструментам. Эти инструменты представлены на рынках:

1. Ценных бумаг.
2. Страховых и пенсионных продуктов.
3. Денежный рынок.
4. Производных инструментов.
5. Валютный рынок.
6. Драгоценных металлов и драгоценных камней (тезаврационные инвестиции).

Каждый из названных рынков содержит определенный набор финансовых инструментов, которые характерны для данного сегмента рынка. Так, например, к основным инструментам фондового рынка относятся: акции, корпоративные и государственные облигации, приватизационные ценные бумаги, инвестиционные паи, опционы эмитента, ипотечные сертификаты участия, векселя.

На страховом сегменте финансового рынка главный инструмент – это договор между страхователем и страховщиком.

На денежном рынке господствуют банковские депозиты, кредиты и иные долговые обязательства.

К производным финансовым инструментам данного рынка можно отнести: опционные, фьючерсные и другие стандартные биржевые контракты, а так же опционные, форвардные, и иные срочные сделки на внебиржевом рынке.

К финансовым инструментам валютного рынка принадлежит валюта, ценные бумаги в валюте, дорожные чеки, еврочеки кредитных учреждений разных стран, валютные акции и облигации, векселя, фьючерсы, опционы, контракты о валютном свопе, кредитный договор (соглашение) по валюте, форвардный контракт по валюте.

Финансовыми инструментами тезаврационных инвестиций являются монеты из драгоценных металлов, стандартные слитки из золота, серебра, платины, природные драгоценные камни, самородки драгоценных металлов, самородки драгоценных камней и др.

Все эти основные инструменты финансового рынка в недавнем прошлом были сложными и непонятными для большинства предпринимателей и населения. Однако постепенно нарастающая потребность в решении возникающих финансовых проблем повышает интерес со стороны различных категорий общества к этим и вновь созданным финансовым инструментам.

На финансовом рынке идет интенсивный процесс развития финансовых активов, который проявляется в их меняющихся величинах, соответствия спроса и предложения на них и т.п.

Рынок финансовых инноваций в системе финансового рынка является рынком и новых финансовых продуктов, и новых финансовых операций. Как правило, – это первичный финансовый рынок.

Инновационные финансовые инструменты и технологии разрабатываются с целью повышения эффективности использования финансовых активов, регулирования финансовых рисков, укрепления финансовой устойчивости и ликвидности и увеличения собственного капитала.

Отставание отечественного финансового рынка от развитых мировых рынков по уровню и масштабам, не могло не сказаться и на развитии рынка новых финансовых инструментов. То, что этот рынок в основном базируется на сложившихся традиционных финансовых отношениях, при которых используются широко распространенные инструменты в виде выпуска государственных ценных бумаг, традиционных банковских операций, в форме кредитования и депозитного заимствования, акций, облигаций и т.п. можно расценивать как следствие низкого уровня инновационности экономики и самого финансового рынка. Вместе с тем, нельзя не отметить и того факта, что

нынешние традиционные финансовые отношения сохранили российскую экономику от значительных разрушительных последствий мирового финансового кризиса 2008–2011 годов. И до настоящего времени они являются той основой, которая обеспечивает инновативность финансовых отношений в отечественной экономической системе [4].

Разрешение противоречивого единства традиций и нововведений через финансовые инновации – это тот путь, который прошли развитые страны. Он не всегда был гладким и безоблачным. Именно поэтому представляется, что данный опыт для нашего финансового рынка может сыграть решающую роль. Особенно активно получают распространение новые финансовые инструменты в банковском секторе. Среди них такие как: своп с нулевым купоном; счет НОУ (англ. Now – negotiable order of withdrawal – обращающиеся приказы об изъятии); микрокредитование пенсионеров; валютно-процентный своп; операции по хеджированию валютного риска; ФРА (англ. Future/forward rate agreement – договор о будущей процентной ставке) и др.

При использовании новых финансовых продуктов и операций следует всегда помнить о том, что в процессе преобразовательной деятельности из инструментов созидания они могут превратиться, и в действительности становиться, разрушительной силой и для финансовых рынков, и экономики в целом.

Сегодня мы являемся свидетелями финансовых нововведений, без которых невозможна нормальная деятельность большинства государственных и частных институтов. Такие финансовые инструменты как: текущий счёт с выплатой процентов и списанием по безналичным расчётам; договорный заказ; текущие счета НОУ; порядок изъятия и многие другие еще двадцать с лишним лет назад не использовались в финансовых расчетах. Их использование частными и институциональными инвесторами было недоступно. За исторически короткий промежуток времени значительно возросло количество и качество финансовых инструментов и институтов, широко их использующих. Такой процесс позволил привлечь на финансовые рынки институциональных инвесторов и частных лиц, располагающих различными суммами для инвестирования.

Позитивной составляющей новых финансовых инструментов (конечно же, при грамотном использовании) является их способность хеджировать, изменять и перемещать рыночные риски, путем разработки новых технологий, использование которых порождает новые финансовые отношения, способные решать указанные проблемы.

Именно эти свойства финансовых инноваций стали одной из причин их бурного развития в 70-х и 80-х годах двадцатого столетия. Их появление позволило решить на какое-то время проблему резко возросших темпов инфляции, а также волатильности курсов валют и процентных ставок.

Вместе с тем следует отметить, что, по-нашему мнению, не все финансовые инновации могут быть предметом для широкого распространения на рынке частных инвесторов. Однако нельзя отрицать и того факта, что при высоком уровне финансовой грамотности населения это вполне возможно.

Сегодняшние средства телекоммуникаций позволяют частным инвесторам самостоятельно получать информацию о новых финансовых операциях и продуктах, осуществлять консультации по поводу их применения, но ответственность за принятие финансового решения несут только они. Финансовая грамотность населения предполагает знание того продукта, который оно потребляет.

Список литературы:

1. Бухонова С.М., Дорошенко Ю.А., Слабинская И.А., Шаповалова Т.А. Методика оценки и способы повышения эффективности использования инновационного потенциала организации: монография. Белгород: Изд-во БГТУ, 2012. 133 с.
2. Вагизова В.И. Финансовые инновации в отечественной экономике // Креативная экономика. 2008. № 8.
3. 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.
4. Воронов В.С. Инструменты финансового рынка инновационной экономики [Электронный ресурс]. Режим доступа: box864tmn@yandex.ru. 2010.
5. Крылов В.С. Инновации на финансовых рынках и возможности их применения в России: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Крылов Владимир Сергеевич. М., 2007.

СТРЕСС-ТЕСТИРОВАНИЕ КАК МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ

Максимчук Е.В., канд. экон. наук, доц.,

Халько А.Н., студент

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

В последние годы неотъемлемым элементом риск-менеджмента финансовых организаций и, в первую очередь, банков является стресс-тестирование. Последние исследования МВФ показывают, что в большинстве стран регуляторы финансовых рынков устанавливают требования к проведению стресс-тестов. В России на данный момент практика применения стресс-тестирования не столь широка, а предложения Банка России по этому вопросу пока носят рекомендательный характер. Вместе с тем тенденции развития рынка позволяют ожидать широкого распространения стресс-тестирования.

Стресс-тестирование является важным инструментом анализа рисков отдельного банка, а также всей финансовой системы. Цель данного метода заключается в оценке возможных убытков при той или иной стрессовой ситуации [2].

Стресс-тестирование – это общий термин, объединяющий группу методов оценки воздействия на финансовое положение организации неблагоприятных событий, определяемых как исключительные, но возможные.

Центральный Банк Российской Федерации дает следующее определение стресс-тестированию – это оценка потенциального воздействия на финансовое состояние кредитной организации ряда заданных изменений в факторах риска, которые соответствуют исключительным, но вероятным событиям [9].

Развитие стресс-тестирования стало ответом мирового финансового сообщества на повышение общего уровня рисков и серию крупных финансовых кризисов последних десятилетий. Регуляторы подхватили удачную инициативу. В 1996 г. в дополнениях к Базельскому соглашению о достаточности капитала по рыночным рискам необходимая для покрытия рисков величина капитала была поставлена в зависимость от наличия системы стресс-тестирования, что также служит эффективным стимулом распространения данного инструмента [1].

Начало стресс-тестирования российского банковского сектора на основе международной практики было связано с участием Банка России в проводимой МВФ и Всемирным банком Программе оценки финансового сектора России в 2002–2003 гг. (ПОФС). По завершении ПОФС Банк России продолжил работу по совершенствованию методики стресс-тестирования, уточняя подходы, выработанные совместно в ходе консультаций со специалистами МВФ и Всемирного банка [2].

На сегодняшний день стресс-тестирование общепризнано необходимой составляющей систем управления рисками, несмотря на свою, на первый взгляд, второстепенную роль. Такая ситуация объясняется вероятностным характером показателей, используемых при оценке и анализе рисков.

Стресс-тестирование включает в себя компоненты как количественного, так и качественного анализа. Количественный анализ направлен на определение возможных колебаний основных макроэкономических показателей и оценку их влияния на различные составляющие активов банка. С помощью методов количественного анализа определяются вероятные стрессовые сценарии, которым могут подвергнуться кредитные организации.

Качественный анализ акцентирован на двух основных задачах стресс-тестирования:

1. Оценка способности капитала кредитной организации компенсировать возможные крупные убытки.
2. Определение комплекса действий, которые должны быть предприняты для снижения уровня рисков и сохранения капитала.

В мировой практике существует довольно много различных видов стресс-тестов, которые классифицируются на следующие группы (см. рис. 1):

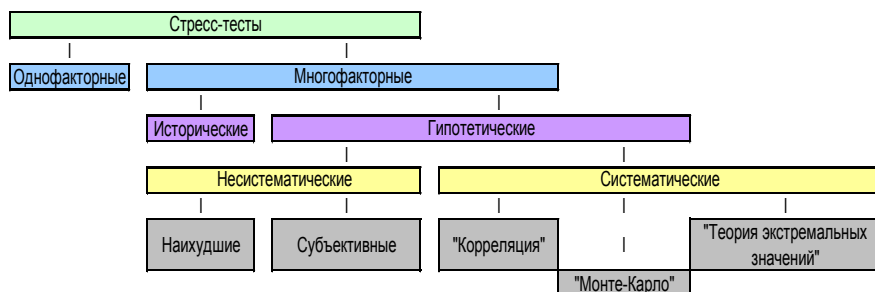


Рисунок 1 – Классификация стресс-тестов

Однофакторные стресс-тесты (анализ чувствительности)

При проведении однофакторных тестов рассматривается влияние изменения одного из факторов риска на стоимость портфеля. Нередко такие тесты используются трейдерами, которые хотят понять, какое влияние на их позиции может оказать существенное изменение определенного фактора риска (например, изменение курса валют). Но проблема заключается в том, что при стрессовых ситуациях изменяются и остальные факторы риска, поэтому если рассматривать изменение только одного из них, то результаты могут получиться некорректными.

Многофакторные стресс-тесты (анализ сценариев)

В данном случае рассматривается изменение сразу нескольких факторов риска. Многофакторные стресс-тесты бывают различного типа. Наиболее распространенные из них основываются на исторических сценариях. Такие сценарии подразумевают рассмотрение изменений факторов риска, которые уже происходили в прошлом [3]. Основным недостатком этого метода является то, что не учитываются характеристики рынка и институциональных структур, которые меняются со временем.

Многофакторные стресс-тесты могут основываться на **гипотетических сценариях**. Они используются, если исторический сценарий не отвечает характеристикам рассматриваемого портфеля или не учитывает какие-то факторы риска. Преимущество этого вида стресс-теста заключается в более гибкой формулировке возможных событий. Такие сценарии могут применяться для определения возможных событий, по отношению к которым рассматриваемый портфель наиболее уязвим (например, существует такой феномен, как «flight to quality», когда при стрессовых ситуациях резко возрастает спрос на высоконадежные ценные бумаги, тогда же как на остальные ценные бумаги спрос резко падает). Тем не менее, зачастую очень трудно определить вероятности событий, которые никогда до этого не происходили.

Гипотетические сценарии, в свою очередь, могут быть различных типов. Например, многие финансовые организации используют так называемые **наихудшие сценарии**.

Суть такого стресс-теста заключается в том, что все рассматриваемые факторы риска принимают свои наихудшие значения (за определенный исторический период времени). Далее, на основе этих значений происходит переоценка портфеля. Несмотря на простоту и привлекательность такого подхода, в нем не учитывается корреляция между факторами риска, в результате чего результаты могут получиться

некорректными. Например, Базельский комитет по банковскому надзору не рекомендует банкам проводить такое стресс-тестирование.

Помимо наихудших сценариев, существуют **субъективные сценарии**. В данном случае, масштаб изменения факторов риска зависит от мнения экспертов (трейдеров, топ менеджеров и т.д.).

Одним из самых сложных вопросов при проведении стресс-тестирования является определение того, как должны измениться одни факторы риска при определенном изменении других.

Существуют также сценарии, которые основываются на **методе Монте-Карло**. Основными преимуществами этого метода являются, во-первых, возможность использования любых распределений, а во-вторых, возможность моделирования сложного поведения рынков (например, меняющихся корреляций между факторами риска). Но у этого метода есть и недостатки, а именно: сложность реализации, необходимость мощных вычислительных ресурсов. Возможно, поэтому на сегодняшний день не многие российские банки применяют такой подход, хотя результаты, полученные с его помощью, могут быть весьма полезными при анализе способности банка противостоять неблагоприятным условиям.

Наконец, можно выделить систематические сценарии, которые опираются на так называемую **теорию экстремальных значений**. В данном случае часто рассматривается распределение экстремальных значений факторов риска за определенный период времени (исторический). Далее на основе этого распределения рассчитывается величина Var (Value at risk). Стоит отметить, что когда анализируется просто нормальное распределение, то зачастую вероятности стрессовых ситуаций недооцениваются. Если же построить распределение непосредственно экстремальных значений, то можно избежать такой проблемы.

Агрегированное стресс-тестирование заключается в оценке чувствительности группы банков к определенным стрессовым ситуациям. Целью этого анализа является определение структурных уязвимостей и общей подверженности риску в банковской и финансовой системе.

Существуют два метода агрегированного стресс-тестирования:

✓ Подход «снизу-вверх», который заключается в том, что каждый банк самостоятельно оценивает свои потенциальные убытки при том или ином стрессовом событии, а потом передает полученные результаты в Центральный Банк для агрегирования.

✓ Подход «сверху-вниз», когда регулятивный орган сам осуществляет стресс-тестирование на основе агрегированных данных. В данном случае можно избежать проблемы сопоставимости методологий и полученных результатов среди различных банков, но, тем не менее, нередко можно упустить из вида корреляции и взаимозависимости между финансовыми институтами.

Западные экономисты выделяют три типа агрегированного стресс-тестирования:

1. Анализ чувствительности (в данном случае часто используются простые регрессионные модели на основе временных рядов и панельных данных).

2. Сценарный анализ.

3. Анализ «эффекта заражения» (то есть анализ переноса шоков от отдельного финансового института на всю финансовую систему).

Для стресс-тестирования финансовых систем часто используются исторические сценарии. Например, интересным является анализ банковской системы Российской Федерации, рассмотренный в работе Андриевской И.К. «Стресс-тестирование: обзор методологий»: в данном случае за основу был взят кризис 1998 года (только не принимался в расчет государственный дефолт). Анализ проводился на основе данных по 64 крупнейшим банкам (80% активов всей банковской системы).

В качестве сценариев были рассмотрены следующие ситуации:

1. Доля просроченных кредитов принимала максимальное значение, которое было у банков в течение 1998-1999 годов.

2. Кредиты корпоративным клиентам, которые отражаются на забалансовых счетах, были преобразованы в соответствующие аналоги кредитов, которые отражаются непосредственно на балансе. Далее, к ним применялся такой же подход, как и в пункте 1.

3. Банковские неликвидные активы (фиксированные и другие активы) списывались на одну треть при крупном шоке (на одну пятую при среднем шоке). Государственные ценные бумаги не теряли своей стоимости ни при каких обстоятельствах.

4. Банки с высоко концентрированным портфелем кредитов рассматривались как более рискованные, чем остальные банки, и нуждались в большем собственном капитале. Для расчета того, насколько больше капитала им необходимо использовался коэффициент концентрации для каждого банка.

5. Чтобы оценить риск, возникающий в связи со связанными с банком контрагентами, использовался опыт мексиканской банковской системы (период после кризиса под названием Текила), для которой

известны значения вероятности дефолта и уровня потерь в случае дефолта.

В результате автор получил, что, например, при первом сценарии потери будут составлять 3% от ВВП (или две трети финансовой системы Российской Федерации). При этом, если рассматривать шок средних размеров (т.е. доля просроченных кредитов будет меньше максимального значения), то потери будут составлять 1% ВВП.

В рамках стресс-тестирования необходимо учитывать ряд факторов, которые могут вызвать экстраординарные убытки в портфеле активов (совокупность финансовых инструментов, подверженных рискам, требующим покрытия капиталом), либо предельно усложнить управление его рисками. Данные факторы включают в себя различные компоненты рыночного, кредитного рисков и риска ликвидности.

Наиболее распространенным фактором риска, влияющим на финансовое положение банка, выступает процентная ставка. При данном параметре возможными видами шоков для банка считают параллельный сдвиг кривой доходности, изменение наклона кривой доходности или же изменение спреда между различными процентными ставками.

Еще одним фактором рыночного риска является валютный курс. Шоком в данном случае может выступать смена валютного режима. Также необходимо отметить, что многие банки при проведении стресс-тестирования особое внимание уделяют ценам акций. В данном случае, часто рассматриваются изменения индексов на фондовом рынке, или же изменения цен отдельных акций. Причем важно учитывать, что при стрессовых ситуациях корреляции между рынками акций могут существенно меняться, что может сильно отразиться на стоимости портфеля.

Риск ликвидности: Возможным видом шоков в данном случае может выступать предположение о массовом снятии депозитов.

Кредитный риск: Банк сталкивается с ожидаемыми и неожиданными убытками. Обычно для расчета ожидаемых убытков используются некие общеизвестные соотношения (например, каждый заемщик имеет определенный кредитный рейтинг, которому соответствует определенная вероятность дефолта). Именно для покрытия таких потерь и формируются общие резервы.

Для оценки непредсказуемых убытков большинство организаций использует такой метод как расчет VAR (value at risk). Важно также подчеркнуть, что если под величину, полученную с помощью VAR, банк создает экономический капитал, то под величины, полученные с

помощью стресс-тестирования, резервирование средств не делается. Ведь, во-первых, непонятно, насколько вероятна та или иная стрессовая ситуация, а, во-вторых, создание такого капитала очень затратно для банка [1].

Стресс-тестирование российского банковского рынка

Центральный Банк РФ регулярно проводит стресс-тестирование российского банковского рынка.

Почти год назад ЦБ по итогам стресс-теста прогнозировал, что российские банки отличаются высокой устойчивостью. При этом было уточнено, что если нефть подешевеет до 60 долларов за баррель, то основная часть кредитных организаций потеряет прибыль.

Именно снижение цен на нефть в 2014 году, приведшее к снижению курса национальной валюты, отразилось на банковской системе РФ, многие банки понесли убытки. Однако сегодня аналитики и финансовые учреждения склонны к тому, что 2015 год банковский сектор России переживет без крупных потерь.

Сейчас цены на нефть брент колеблются в районе 58-62 доллара. Соответственно были пересмотрены прогнозы по уровню снижения нашего ВВП: Минэкономразвития ожидает значения этого показателя по итогам 2015 года минус 3 процента, а агентство Moody's - минус 5,5 процента. Большинство кредитных организаций при этом сохраняют финансовую устойчивость, так как Центробанк снизил залоговые требования к коммерческим банкам в 2-2,5 раза [7].

Глава Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования (ЦМАКП), ссылаясь на результаты, полученные в ходе стресс-тестирования, утверждает, что многие российские банки в 2015-2016 году будут работать в убыток, но это не критично, так как идет докапитализация учреждений. Для преодоления финансовых трудностей в 2015 году банкам страны потребуется 900 млрд. рублей, в 2016 году – 500 млрд. рублей. При этом около 45 процентов потребностей в финансах придется на 7 банков с госучастием.

Устойчивость российской банковской системы подтвердила и председатель ЦБ РФ Эльвира Набиуллина. На съезде Ассоциации российских банков 7 апреля 2015 года она заявила, что на основании проведенных стресс-тестов, ситуация в банковском секторе России является стабильной, банки выдержат даже ухудшение ситуации в экономике. Результаты стресс-тестов говорят о том, что ключевые показатели, в том числе достаточность совокупного капитала, даже в самом жестком сценарии ЦБ РФ при цене на нефть в \$40 за баррель,

останутся выше необходимого минимума с учетом мер по докапитализации.

Набиуллина отметила, что у банков сохраняется существенный буфер капитала и они «могут противостоять серьезным шокам даже в случае углубления кризиса». По ее словам, российские банки по итогам 2015 г. могут получить прибыль в 100 млрд. руб. [7].

Подводя итог изложенного, необходимо отметить следующее. Стресс-тестирование является важным инструментом анализа рисков как отдельного банка, так и всей финансовой системы в целом. Цель данного метода заключается в оценке возможных убытков при той или иной стрессовой ситуации. Во время его проведения выявляются слабые стороны коммерческого банка, проигрываются возможные стратегии поведения, а потому формируется готовность банка к кризисной ситуации.

Существуют различные виды и способы осуществления стресс-тестирования. Можно использовать однофакторные или многофакторные, систематические или несистематические сценарии. При этом важно определить те факторы риска, которые в наибольшей степени могут повлиять на банк или на финансовую систему в целом.

Применение стресс-тестов позволяет исследовать степень влияния различных факторов риска при определенных негативных ситуациях, а их результаты имеют практическую ценность, поскольку помогают заранее оценить влияние потенциально негативных событий на финансовое состояние банка и принять соответствующие управленческие решения. При этом очевидной является необходимость комплексного подхода к стресс-тесту, его объектом должен стать весь процесс управления риском - от стратегического планирования и мониторинга до ликвидации последствий воздействия.

Использование стресс-тестирования помогает аналитикам предусмотреть, оценить и предотвратить банкротство отдельного банка и всей банковской системы.

Список литературы:

1. Андриевская И.К. Стресс-тестирование: обзор методологий // Управление в кредитной организации. 2007. № 5. С. 88-96.
2. Воеводская П.О. Теоретические аспекты банковских рисков. 2013. №1 (40).
3. Дорошенко Ю.А., Сомина И.В. Использование методологии динамического программирования в процессе разработки инновационно-технологической стратегии предприятия // Вестник

- Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2014. № 6. С. 147-149.
4. Подходы к организации стресс-тестирования в кредитных организациях (На основе обзора международной финансовой практики) [Электронный ресурс]. URL: http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/print.aspx?file=stress.htm
 5. Стресс-тест Центробанка: треть российских банков - в зоне риска [Электронный ресурс]. URL: <http://www.finmarket.ru/main/article/3420263>
 6. Бездудный Михаил, Малахова Татьяна, Сидельников Юрий «О стресс-тестировании банков» // Экономические стратегии. 2010. № 11. [Электронный ресурс]
 7. [Электронный ресурс] /URL: <http://www.rg.ru/2015/03/11/banki.html>
 8. Агамалова Анастасия ЦБ: банковский сектор России стабилен и выдержит ухудшение ситуации [Электронный ресурс] // «Ведомости» 07.04.2015. URL: <http://www.vedomosti.ru/economics/articles/2015/04/07/tsb-bankovskii-sektor-rossii-stabilen-i-viderzhit-dazhe-uhudshenie-situatsii>
 9. Официальный сайт ЦБ РФ [Электронный ресурс]. URL: www.cbr.ru

ВЫЯВЛЕНИЕ РЕЗЕРВОВ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ВУЗА*

Малыхина И.О., ассистент, аспирант

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

Сегодня одной из важнейших задач, обозначенных руководством Российской Федерации, является повышение конкурентоспособности страны и регионов. Поставленная задача может быть достигнута только при условии активизации инновационных процессов на всех уровнях экономической системы страны, а также в сфере высшего профессионального образования.

В современном мире качеству образования уделяется первостепенное значение. Поскольку именно в высшей школе появляются научные знания и инновации, она, безусловно, является мощнейшим и одним из наиболее прогрессивных инструментов развития экономики [3].

Взгляд на университет как на социальный институт, обеспечивающий население только образовательными услугами, канул в историю. Современный университет – это научное сообщество, которое способно генерировать новые знания, использовать их для подготовки специалистов, распространять знания, превращать их в готовый коммерческий продукт и удовлетворять потребность в нем людей, экономики и социальной сферы страны. То есть современный университет в качестве одного из основных направлений деятельности активно должен развивать инновационную деятельность. В современных условиях инновационная деятельность – это механизм влияния университета не только на развитие образования и науки в стране или регионе, но и на их экономику, социальную сферу [6].

Важно отметить, что качественное и устойчивое развитие высшего учебного заведения возможно лишь при условии наличия и эффективного функционирования его инновационной инфраструктуры. Опыт развитых стран показывает, что инновационная инфраструктура должна быть выстроена примерно так:

- субъекты инновационной деятельности, непосредственно участвующие в процессе создания научно-технической продукции, к которым помимо традиционных НИИ и КБ относятся малые научно-инновационные и венчурные предприятия;

- система инновационного сервиса, оказывающая широкий спектр услуг в области экспертизы, сертификации, консалтинга, инжиниринга, аудита, контроллинга и юриспруденции, а также содействие в области приобретения, обслуживание и ремонта наукоемкого оборудования;

- информационные сети и базы данных, позволяющие оценить рыночную перспективу научно-технической разработки; способствующие коммерциализации результатов научно-технической деятельности, поиску деловых партнеров; представляющие данные об авторах и их изобретениях, о научных и научно-технических коллективах, о наличии незагруженного оборудования, о тендерах на проекты в области исследований и разработок, о ведущихся исследованиях, о завершенных проектах, о рынке свободных капиталов, о потенциальных клиентах, о емкости товарных рынков, а также статистическую, законодательную, нормативно-правовую информацию, цены и тарифы на товары и услуги и др.;

- материально-техническая база (производственные площади, научные приборы и оборудование, испытательные стенды и полигоны), обеспечивающая осуществление инновационной деятельности по всем стадиям процесса;

- система финансово-кредитного обслуживания инновационной деятельности, опирающаяся на государственную поддержку, отдельных инвесторов, заинтересованных в разработке новых технологий, и специальные финансовые структуры, обеспечивающие поддержку перспективных проектов, страхование потерь и рисков операций;

- система подготовки и переподготовки кадров для научно-технической сферы – обучение предпринимательству и менеджменту на специальных факультетах высших учебных заведений и в бизнес-школах. В зависимости от конкретных условий и обусловленной этим специфики выполнения поставленных задач составляющие элементы инновационной инфраструктуры принимают различные организационные формы, ориентированные как на однофункциональные, так и на многофункциональные (парки, полисы, инкубаторы, свободные экономические зоны) виды деятельности.

Потуданская В.Ф., Литвинова О.И., Мамонтов С.А. в своей работе утверждают, что научная и образовательная деятельность инновационного университета основывается на развитии инновационных технологий и совершенствовании принципов управления. Новые знания, получаемые в результате научной деятельности, должны найти применение в учебном процессе при

подготовке специалистов. Для сохранения и наращивания конкурентных преимуществ вуза необходимо направить усилия на выявление внутренних резервов развития, связанных непосредственно с преподавателем – производителем образовательных услуг и создателем научно-инновационных и творческих достижений [4].

Это направление развития вуза требует создания единой системы управления учебной, научной и инновационной деятельностью. Данное управление возможно осуществлять только посредством инновационной инфраструктуры вуза. В результате будет возможно наращивание внебюджетных источников доходов, за счет творческого, исследовательского, инновационного преподавательского труда. К тому же развитие инновационной деятельности вуза обуславливает ориентацию преподавателей вуза на рынок образовательных услуг. Разрабатываемые и реализуемые ими курсы должны быть направлены на удовлетворение конкретных потребителей [4]. То есть в той или иной степени данные факторы и будут являться резервами повышения эффективности функционирования инновационной инфраструктуры вуза.

По мнению Дорошенко Ю.А., Бухоновой С.М., Туминой Т.А., высшая школа прямо или опосредованно влияет на развитие инновационных процессов в стране посредством инновационного потенциала и инновационной инфраструктуры, которыми обладает [2].

Инновационный потенциал высшей школы в современных условиях все в большей степени выступает как важнейший государственный ресурс регионального развития. Поэтому при переходе национальной экономики на инновационный путь развития нужна четкая синхронизация действий региона с соответствующими мероприятиями федерального уровня, при которых оптимальным образом реализуется кадровый, научный и инновационный потенциал высшей школы и укрепляется ее роль в социально-экономическом развитии России и ее регионов [1].

Губарьков С.В. утверждает, что именно вузы оказывают основное влияние на ключевые факторы инновационного развития той или иной территории [1]:

- усилиями вузов создана и развивается система подготовки кадров инновационной деятельности;
- вузы – источник научно-технических разработок, инновационных идей;
- вузовские специалисты консультируют региональные проекты, программы развития региона;

- в вузах сосредоточен мощный интеллектуальный и научно-технический потенциал.

Как отмечает Шукшунов В.Е., вуз на современном этапе обязан вести не только фундаментальные, поисковые и прикладные научные исследования, но и выполнять опытно-конструкторские разработки, создавать образцы новой техники и технологии, обеспечивать их тиражирование, осуществлять коммерциализацию результатов научных исследований ученых, преподавателей и студентов и обеспечивать передачу готовой продукции (технологический трансферт) потребителю в следствие повышения эффективности функционирования его инновационной инфраструктуры [6].

Таким образом, современные университеты должны реализовывать полный инновационный цикл, связанный с созданием инноваций [6]:

1. Генерация идей, проведение фундаментальных и поисковых исследований, получение патентов (на этом этапе инновационного процесса обеспечивается концептуальное решение проблемы создания инновации).

2. Прикладные исследования, опытно-конструкторские разработки, создание макетных и опытных образцов новой техники и технологии (на этом этапе инновационного процесса обеспечивается техническое решение проблемы создания инновации).

3. Производство инновационной продукции, решение проблем инвестиций, проведение маркетинговых исследований, передача готовой продукции на рынок, обеспечение диффузии нововведений (на этом этапе инновационного процесса завершаются процессы технологического трансферта и коммерциализации результатов научных исследований, изобретений).

Глобальной целью вуза на современном этапе развития является обеспечение системного качества его работы на основе эффективной реализации своих функций как образовательного, научного, инновационного комплекса благодаря развитой инновационной инфраструктуре. Результатами, подтверждающими достижение этой цели, могут быть показатели научно-исследовательской деятельности, экономическая эффективность инноваций, улучшение финансовых результатов деятельности вуза, эффект гудвилла [5].

Подводя итог вышесказанному, отметим, что ни одно высшее учебное заведение не сможет прогрессивно работать и добиваться поставленных целей без создания инновационной инфраструктуры. В свою очередь, в качестве резервов для повышения эффективности инновационной инфраструктуры вуза можно назвать, прежде всего,

инновационные решения в самой сфере подготовки специалистов посредством внедрения прогрессивных образовательных программ, поиска новых образовательных технологий, инновационных элементов управления учебным процессом.

Статья опубликована при финансовой поддержке Минобрнауки России в рамках Программы стратегического развития БГТУ им. В.Г. Шухова на 2012-2016 годы (№ 2011-ПР-146.)

Список литературы:

1. Губарьков С.В. Роль вузов в повышении эффективности функционирования региональной инновационной системы // Экономика образования. 2012. № 2. С. 22-31.
2. Дорошенко Ю.А., Бухонова С.М., Тумина Т.А. Теоретико-методологические основы оценки инновационного потенциала вуза // Креативная экономика. 2007. № 10 (10). С. 46-51.
3. Дорошенко Ю.А., Сомина И.В. Моделирование результативности инновационной деятельности // Социально-гуманитарные знания. 2012. № 8. С. 172-177.
4. Потуданская В.Ф., Литвинова О.И., Мамонтов С.А. Современные подходы к развитию организационных структур управления вузом // Российское предпринимательство. 2012. № 16 (214). С. 88-92.
5. Сафонова К.И., Ерышева С.А., Белкин В.Г. Интеграция региональной инновационной структуры с научно-инновационной деятельностью вуза // Экономическая наука и образование. 2009. № 10(59). С. 433-435.
6. Шукшунов В.Е. Состояние, перспективы развития и повышения эффективности инновационной деятельности высшей школы России // Образование и инновации. 2005. № 6. С. 7-12.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ НАУКИ, ОБРАЗОВАНИЯ И ПРОИЗВОДСТВА

**Одарченко А.В., канд. экон. наук, проф.,
Никифорова Е.П., канд. техн. наук, доц.**
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

В настоящее время в России наиболее актуальным является вопрос, касающийся перехода экономики страны на инновационный путь развития. Повышение экономической роли инноваций, механизмов развития инновационных процессов является одним из ключевых факторов, обусловивших радикальные структурные сдвиги в экономике страны.

Необходимость перехода экономики России на инновационный путь развития – это признанная точка зрения среди интеллектуальной и властной элиты. Перспектива быть сырьевым придатком мировой экономики является тупиковой. Но, к сожалению, сегодня нефть и газ остаются по-прежнему ключевыми статьями российского экспорта, обеспечивающими основной приток валюты в страну и налогов в бюджет.

Динамичный инновационный рост экономики невозможен без системного подхода к формированию социально-экономической и научно-технологической политики. Существует целый ряд условий, при которых возможен рост экономики на основе инноваций, главные из которых наращивание квалифицированных кадров и увеличение постоянных расходов на образование и науку.

Особое значение для перспектив макроэкономического развития представляет решение социально-демографических проблем. Высокий уровень бедности населения при растущей дифференциации доходов, деградация человеческого потенциала, старение населения и быстрый рост «пенсионной» нагрузки (сегодня 650 неработающих на 1 тыс. человек работающих, а по прогнозу к 2020 г. на 900 работающих- 1 тыс. неработающих человек), высокий уровень смертности (каждый третий мужчина в России и почти каждая пятая женщина умирают от алкоголизма), особенно среди трудоспособного населения (в 3-5 раз выше, чем в странах с аналогичным уровнем развития).

Причины высокой смертности, разумеется, связаны не с низкой рождаемостью, а вытекают из социально-экономических и социально-психологических причин и проблем. Самым определяющим

показателем социально-экономического неблагополучия выступает продолжительность жизни, которая в России составляет 65 лет, причем для мужчин этот параметр ниже 60 лет.

Серьезным является вопрос о новациях в макроэкономической среде, возможностях их воспроизводства, условиях и подготовленности экономики воспринять эти новшества.

Современные особенности высокотехнологичных рынков и секторов обусловлены использованием научной и технической информации. Воспроизводство информации зависит от состояния информационной и социально-экономической инфраструктуры, состояние фондовой и ресурсной базы экономики, ее производственного аппарата, трудовых ресурсов, включая и подготовленность работы с большими массивами информации.

В современной смешанной экономике функции по обеспечению пропорциональности делятся между корпоративным сектором и государственным. Они разделяют и ответственность за перевод воспроизводства на инновационные рельсы и за придание ему инновационного характера. Индивидуальный капитал должен быть поставлен в условия, постоянно стимулирующие его инновационную воспроизводственную деятельность, причем определенной направленности. Инновационное воспроизводство общественного капитала нуждается сегодня в государственном прогнозировании, программировании и долгосрочном и среднесрочном стратегическом планировании генеральных направлений дальнейшего инновационного развития всего народного хозяйства.

В инновационных разработках развитых стран широко участвует средний и малый бизнес. Но не он, конечно, является лидером их инновационного развития. Возглавляют этот процесс крупные корпорации, в орбиту деятельности которых включается среднее и малое предпринимательство. И в России в авангарде создания и внедрения новых технических средств должны идти не маломощные и технические слабо оснащенные предприятия, а крупнейшие государственные и частные корпорации, реализующие федеральные целевые, а также адресные инвестиционные программы. Сегодня же положение здесь таково, что государственные холдинги не осваивают тех средств, которые выделяются из бюджета. Выходит, что на старте принятия государственной стратегии инновационного развития отсутствует соответствующий механизм экономического стимулирования и административного воздействия на эти объединения.

Если обобщить опыт различных государств, как развивающихся, так и экономически развитых, можно выделить ряд признаков роста, основанного на инновациях:

- развитие динамичной и сложной системы сетевых связей, характеризующееся информационным взаимодействием всех уровней, начиная с межиндивидуальных и заканчивая межинституциональными;
- расширение доступного объема факторов производства и повышение производительности;
- повышение темпов и масштабов институциональной трансформации. Без этого признака масштабные изменения в экономике могут привести к ситуации, когда узловые институты перестанут справляться с нарастающими потоками информации. При этом стратегическое управление станет все более сложным. Все это не может не сказаться на состоянии экономики.

Экономика страны восприимчива к инновациям, когда государство осуществляет эффективную политику кадрового отбора людей, вовлеченных в процесс развития инноваций и экономики.

Новая экономика знаний требует максимального использования творческого потенциала людей. Ведь сегодня инновации необходимы во всех сферах жизни общества – в промышленности, здравоохранении, сельском хозяйстве, в системе государственного и муниципального управления. Наше государство предпринимает шаги по созданию центров инновационной активности, которые в будущем могут стать генераторами роста. Они сегодня заметны во всех регионах России. Объекты инновационной инфраструктуры, призваны содействовать, в том числе и устранению структурного разрыва между наукой, которая в России является одним из источников инновационных технологий, и реальным сектором экономики.

Наука является сферой, в которой ведущую роль играет человек, его деятельность, направленная на производство и теоретическую систематизацию человеческих знаний о природе, социальной и духовной реальности. Социально-экономическое развитие государства связано с его научно-технологическим развитием.

Наука становится важнейшей производительной силой российского общества, обуславливающей эффективность, перспективность, инновационный путь его развития.

С целью консолидации усилий по развитию научной деятельности в Российской Федерации и недопущению “распыления средств”

определены важнейшие направления государственной политики в области науки и технологий:

- развитие фундаментальной науки, важнейших прикладных исследований и разработок;
- совершенствование государственного регулирования в области развития науки и технологий;
- повышение эффективности использования результатов научной и научно-технической деятельности;
- интеграция науки и образования;
- развитие международного научно-технического сотрудничества.

Задача российского научного сообщества – формирование информационной базы научных результатов за счет финансирования из средств государственного бюджета. Среди этих результатов необходимо выявить наиболее перспективные для использования в инновационных проектах и стимулировать их практическое применение.

Сегодня, когда в России еще не развита национальная инновационная система, не созданы университетская и академическая инфраструктуры передачи технологий, надо максимально использовать возможности существующих фондов поддержки исследований. Крупные города с их развитой научной инфраструктурой могут стать «технологической площадкой» ускоренного обмена информацией между сектором производства знаний и сектором их использования. Одна из ключевых проблем – создание в них организационного и финансового механизма быстрого прохождения этапа превращения фундаментальных знаний в форму, доступную для тех, кто может найти им практическое применение.

Приоритетными направлениями при этом являются: создание крупных научно-производственных интегрированных структур, обеспечивающих концентрацию ресурсов на прорывных направлениях развития науки и техники и ориентированных на производство значительных объемов высокотехнологичной продукции, конкурентоспособной на внутреннем и внешнем рынках; создание элементов инновационной инфраструктуры (технопарков, центров передачи технологий, центров коллективного использования научного и технологического оборудования и т.д.).

Достижения науки и техники выступают ключевым фактором улучшения качества продукции и услуг, экономии трудовых и материальных затрат, роста производительности труда,

совершенствования организации. Все это в конечном счете предопределяет конкурентоспособность предприятий и выпускаемой ими продукции на внутреннем и мировом рынках.

Научно-технический прогресс, появление новых видов продукции, технологий и даже отраслей производства, способствуют созданию дополнительных рабочих мест и усилению спроса на квалифицированную рабочую силу. В ряде случаев это может сопровождаться высвобождением работников, особенно малоквалифицированных, из отраслей материального производства, что компенсируется ростом занятости в сфере услуг. Нельзя не отметить и экологический эффект научно-технических достижений, связанный с созданием техники и технологий, обеспечивающих более рациональное использование природных ресурсов, снижение антропогенной нагрузки на окружающую среду, утилизацию отходов и вторичного сырья.

Если говорить о социальных последствиях научно-технического прогресса, то они обусловлены, например, улучшением потребительских свойств продуктов, качества жилья, условий труда; совершенствованием здравоохранения и образования и др. Наряду с этим речь идет о более широком воздействии науки и инноваций на мотивацию людей, жизненные ценности, этические, правовые нормы и общественные отношения, институциональные структуры, а значит, и на эволюцию общества в целом.

Для современной науки характерны междисциплинарные стратегии, которые проявляют себя как при взаимодействии естественнонаучного, технического и гуманитарного знания, так и в отдельных гуманитарных науках. Сложившаяся ситуация в науке приводит к возникновению новых научных направлений-синергетики, биофилософии, биополитики, биоэтики, а также к обогащению методологии естественнонаучного и социально-гуманитарного знания новыми идеями.

Необходимо проводить политику, направленную на инновационное развитие экономики в регионах. К примеру, в нашей области в целях создания и осуществления системы комплексных мер, направленных на развитие и рациональное использование научного потенциала высших учебных заведений, расположенных на территории Белгородской области, а также в соответствии со стратегическим направлением инновационного развития страны и нашего региона была утверждена областная программа «Вузовская наука» на 2008-2012 годы. Ее целью является наращивание и эффективное использование научно-технического потенциала области, увеличение вклада науки и техники в

развитие инновационно-ориентированной экономической и социальной политики региона, исследование и создание инновационной конкурентоспособной продукции, укрепление взаимосвязи образования, науки и производства.

Также надо развивать вузовскую науку. Например, Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова использует не только собственные образовательные технологии, но и разработанные в других передовых ВУЗах России. В университете созданы учебно-научно-инновационные платформы, куда входит довузовская подготовка, образовательная, научная, инновационная деятельность студентов, аспирантура, докторантура.

Согласно вышесказанному для развития отечественной науки, способствующей инновационному развитию экономики России, необходимо выполнить следующие условия:

- стимулирование взаимодействия научных и промышленных предприятий;
- развитие инфраструктуры научно-технической и инновационной деятельности, обеспечивающей интеграцию потенциала науки, образования и производства;
- создание условий для интеграции науки и образования с целью повышения качества подготовки специалистов для новых высокотехнологичных направлений;
- повышение престижности научной деятельности;
- развитие довузовской и вузовской науки.

Список литературы:

1. Бухонова С.М., Дорошенко Ю.А., Томилина Э.И., Табурчак А.П. Обеспечение реализации стратегий инновационного развития // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2007. № 1. С. 130-133.
2. Вечканов Г. Кадровый научный потенциал // Экономист. 2011. №3. С. 23-30.
3. Дорошенко Ю.А., Байдина О.В. Экономическое содержание, анализ и оценка инвестиционного климата региона // Белгородский экономический вестник. 2008. № 3 (51). С. 3-13.
4. Сомина И.В. Использование метода динамического норматива при оценке инновационных процессов в экономике // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2014. № 1. С. 116-120.
5. Сухарев О. Перспективы стратегии инновационного развития России до 2020 года // Экономика и предпринимательство. 2011. №3. С. 11-19.

6. Шилов А. Инновационная экономика: наука, государство, бизнес // Вопросы экономики. 2011. С. 127-133.
7. <http://belgorodlaw.ru> Законы Белгородской области.
8. <http://institutiones.com> Экономический портал.
9. <http://www.apn.ru> Агентство политических новостей. Стратегия и Концепция социально-экономического развития России до 2020 года: экономический анализ.
10. <http://www.rae.ru> Студенческий научный форум.
11. <http://www.savchenko.ru> Сайт губернатора Белгородской области Евгения Степановича Савченко.

ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОЕ УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНОВ ЮГА РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ: НОВЫЕ ПОДХОДЫ

Перов Г.О., д-р соц. наук, доц.

*Ростовский государственный экономический
университет (РИНХ)*

Реализация в 2005-2010 г.г. и ФЦП «Юг России», и всех других национальных проектов в Южном макрорегионе лимитировалось состоянием инфраструктуры воспроизводства человеческого капитала в сферах здравоохранения, образования, жилищно-коммунального хозяйства, а также неудовлетворительным состоянием объектов производственной, в первую очередь транспортной, инфраструктуры. Во многих параметрах она не была выполнена из-за ресурсных ограничений и организационно-управленческих причин.

В силу историко-экономического своеобразия и особенностей административного формирования Северо-Кавказский регион неоднороден, внутри него можно выделить субрегионы, которые отличаются большей внутренней интегрированностью. Основная экономическая активность наблюдается на субрегиональном уровне. Это можно объяснить, во-первых, наблюдающимся «размыванием» централизованных основ национального рынка в условиях углубления кризиса крупной промышленности и нарушения традиционных хозяйственных связей; во-вторых, нарастающим стремлением к самодостаточности, что приводит к изолированности региональных рынков, установлению избирательных, отвечающих специфике региона направлений регулирования экономической активности населения. Подобная автаркия – своего рода следствие усиления неравномерности социально-экономического развития регионов страны, которая наблюдалась и ранее. В частности, неравномерность развития на субрегиональном уровне в Северо-Кавказском регионе является следствием неравенства экономического развития, коренящегося в существенных различиях географических ландшафтов, их хозяйственного освоения, а также в административно-политических, исторических и культурных особенностях развития.

Таким образом, следует подчеркнуть, что необходимы долгосрочные прогнозы социально-экономических показателей, ориентированные на сокращение различий по регионам России. Допустим, они будут недостаточно точны, и ошибки долгосрочных

прогнозов позволят составлять более точные планы на дальнейшую перспективу. Прогнозы сокращения различных социально-экономических показателей по регионам РФ должны быть построены на взаимосвязи ряда показателей: рост ВВП должен приводить к снижению пестроты социально-экономических показателей, к снижению неравенства по доходам в российском обществе, к повышению уровня жизни населения и т.д.

Стратегия социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа до 2025 года, была 6 сентября 2010 года утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации за номером «1485-р». Главная цель Стратегии: обеспечение условий для окружающего развития реального сектора экономики субъектов СКФО, создание новых рабочих мест и повышение уровня жизни населения. При этом в рамках Стратегии запланирован переход указанных субъектов Российской Федерации от политики стабилизации к политике форсированного роста, в рамках которой ключевыми направлениями государственной поддержки станут инвестиции в развитие экономики для постепенного обеспечения самодостаточного существования субъектов Российской Федерации, входящих в состав Северо-Кавказского федерального округа, а также содействие их интеграции в национальную и мировую экономику.

Поскольку Северный Кавказ, действительно, не типовой российский регион, то и принятие этой программы подтверждает его особый статус.

Стратегия развития Северо-Кавказского региона до 2025 года является примером именно системной программы, охватывающей многие проблемные аспекты.

В ходе первого этапа реализации стратегии развития Северо-Кавказского федерального округа, который уже идет в настоящее время, будут реализованы федеральные целевые программы, которые уже были разработаны и приняты ранее. На это правительством выделено 75 млрд. рублей.

Основная проблема Северного Кавказа – безработица. По разным экспертным оценкам уровень безработицы в СКФО составляет 18% – это 827 тысяч безработных по всем республикам Северо-Кавказского округа. Поэтому основная задача стратегии – решение вопроса занятости населения. Именно вокруг проблемы занятости, выстраивается социально-экономическая стратегия развития Северного Кавказа. Стратегия развития СКФО пройдет в несколько этапов. Первый этап был рассчитан на 2010-2012 годы. В этот период должны

были бы реализованы федеральные целевые программы, которые уже были разработаны и приняты ранее. В их основе лежат социальные проекты: строительство школ, детских садов, больниц, объектов культуры, а также объектов, связанных с агропромышленным комплексом. На осуществление этих проектов правительство выделяло 75 млрд. рублей.

Одной из основных проблем региона, безусловно, является отсутствие рабочих мест в ситуации явной перенаселённости СКФО, следствием чего становится как осложнение криминогенной обстановки, так и неконтролируемая миграция. Одной из важнейших частей Стратегии является создание рабочих мест для жителей округа. «Безработица в Северо-Кавказском федеральном округе остается крайне высокой – её официальный уровень варьируется от 8 до 55 процентов, что в 1,5-9 раз превышает среднероссийский уровень. Имеет место скрытая безработица и высокий процент занятости населения в низкооплачиваемых секторах экономики», – говорится в тексте «Стратегии социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа до 2025 года», в которой также отмечается, что «крайне неблагоприятной является ситуация на рынке труда во всех субъектах Российской Федерации, входящих в состав Северо-Кавказского федерального округа».

Другая острая тема, затронутая в Стратегии – это возвращение на Северный Кавказ русского населения. Ни для кого давно уже не секрет, что численность русских в СКФО неуклонно снижается и повернуть вспять эту тенденцию пока не удаётся. Между тем, очевидно, что без этого стабилизировать ситуацию, в регионе и решить многие экономические проблемы не представляется возможным. «За период с 1989 по 2002 год субъекты Российской Федерации, входящие в состав Северо-Кавказского федерального округа, покинули около 300 тысяч русских (27,5 процента общей численности населения). В последние годы темпы оттока несколько снизились, но обозначилась тенденция оттока русского населения из некоторых районов Ставропольского края. Сегодня прекращение оттока и возвращение русского населения на территорию Северо-Кавказского федерального округа является стратегической задачей. Русское население для Северо-Кавказского федерального округа не только важнейший фактор стабилизации этнополитической ситуации, но и источник высококвалифицированных кадров, необходимых для обеспечения устойчивого развития этого федерального округа и достижения его инвестиционной привлекательности», – гласит текст Стратегии. С оттоком русского

населения происходит не только деиндустриализация, но и потеря культурно-административного влияния федерального центра на регион. Возвращение русского населения – это, несомненно, один из ключевых элементов Стратегии. Самостоятельно, за счёт собственных кадровых ресурсов, Северный Кавказ не способен закрыть дыры в нишах специалистов и администраторов.

В стратегии тщательно проанализировав производственный потенциал СКФО отмечено, что промышленность Северо-Кавказского федерального округа представлена добывающей и обрабатывающей отраслями, обеспечивающими существенный вклад в решение проблем занятости населения и увеличения налоговых доходов субъектов Российской Федерации, входящих в состав Северо-Кавказского федерального округа. Доля промышленных отраслей в экономике Северо-Кавказского федерального округа (по данным 2010 года) составляет 11 процентов как в структуре валового регионального продукта, так и в структуре занятости.

Основные варианты долгосрочного социально-экономического развития определяются следующими ключевыми факторами:

- степень развития и реализации сравнительных преимуществ экономики Российской Федерации в энергетике, науке и образовании, высоких технологиях и других сферах;
- интенсивность инновационного обновления обрабатывающих производств и динамика производительности труда;
- динамика развития транспортной и энергетической инфраструктуры;
- интенсивность повышения качества человеческого капитала и формирования среднего класса;
- интеграция евро-азиатского экономического пространства.

Значительную роль в прогнозах экономического развития играет институциональная среда – развитие конкуренции, защита прав собственности и экономических свобод, улучшение инвестиционного климата. В инерционном и базовом сценариях предполагается сохранение сложившихся характеристик институциональной среды. Оптимальный сценарий предполагает более высокий уровень институционального развития, что будет способствовать экономическому росту [1].

Безусловно, назвать Стратегию развития СКФО идеальной и исчерпывающей пока нельзя. Уже сейчас видно, что в документе есть некоторые не до конца проработанные моменты и, видимо, что-то будет корректироваться уже в процессе ее реализации. Позитивным можно

назвать сам факт того, что проблемы, пребывающие в «запущенном» состоянии долгие годы наконец-то подняты, и руководство страны приступило вплотную к их решению.

Список литературы:

1. Белов М.Т., Комарова Т.Г., Перов Г.О. Проблемы формирования и развития человеческого потенциала в модернизируемом российском обществе (на примере регионов юга России): монография. Ростов н/Д: Издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2014. С. 176-178.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЕКТАМИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Пивко И.С., аспирант

Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова

Общеэкономическая и политическая ситуация в мире в целом и в России в частности является нестабильной на сегодняшний день. Именно поэтому управление инновациями и оперативное принятие защитных и регулирующих мер в условиях кризиса требует особого внимания и чрезвычайно актуально в сложившейся ситуации. В мировых стандартах проектного менеджмента отсутствуют методики решения такого типа задач, так как данные стандарты разработаны для стабильной внешней среды, а кризисные ситуации рассматривались на уровне отдельных проектов. Аналогично составлены и международные стандарты, методы и рекомендации по инновационной деятельности. Если проанализировать ситуацию с точки зрения цикличности развития, непосредственно перед кризисом структура инновационной активности ухудшается. Резко сокращается число базисных инноваций, улучшающие инновации носят менее эффективный характер, в большом количестве появляются псевдо инновации, направленные на частичное улучшение и продление срока жизни устаревшей в основе, обреченной на радикальную трансформацию системы. Поэтому управление инновационными проектами в условиях кризиса заслуживает особого внимания, чем и обусловлена актуальность данной статьи [3].

Кризис является неизбежным этапом развития любой системы, в том числе и экономики: разрушаются наименее эффективные и наименее целесообразно организованные предприятия, на смену устаревшим формам организации и способам производства приходят новые, отвечающие современным требованиям. Началом кризиса, как правило, можно считать тот момент, когда потенциал развития и запас устойчивости существующей системы в основном исчерпан, нагрузки на систему превышают максимально допустимые значения и, возможно, уже сформировались и начали функционировать элементы новой системы, представляющий новый цикл.

Рассмотрим схему 5 фаз экономического цикла [1]:

- стабильное развитие, завершающееся кризисом. Существует скрытый предкризисный период, когда предпосылки кризиса уже назрели, но еще внешне еще никак не проявились;

- сокращение производства и снижение экономических показателей – это период обвала, стремительного обострения всех противоречий, резкого ухудшения многих финансовых и экономических индикаторов. Происходит разрушение или трансформация устаревших элементов системы, начинают появляться элементы более современной, новой системы;

- депрессия — непродолжительное равновесие старой и новой системы, ухудшения экономической конъюнктуры уже не наблюдается, но и улучшение еще не наступило;

- оживление — начало ускоренного распространения элементов новой системы, расширение производства, снижение уровня безработицы, улучшение показателей экономической динамики;

- стремительный подъем, победа нового цикла, который становится нормальным (т.е. перестает быть новым); период относительной стабилизации, нового устойчивого уровня равновесия; завершается, как правило, очередным кризисом.

Каждый кризис обладает уникальными особенностями, что обуславливает необходимость разработки набора специфических мер. Рассмотрим особенности управления инновационным проектом в условиях кризиса, используя приведенную выше 5-фазную модель. Резюмированное обобщение антикризисных мер по управлению инновационными проектами представлено в таблице 1.

Таблица 1 – Фазы кризиса и особенности проектного менеджмента

Фазы кризиса	Особенности проектного менеджмента
Стабильное развитие	Гонка за лидером: копирование успешных инновационных проектов без учета специфики местных условий и потребностей системного развития существующей системы (производства, предприятия, отрасли)
Падение производства	Перевод систем управления инновационными проектами в кризисный режим, сокращение числа инновационных проектов, рассчитанных на стабильную внешнюю ситуацию
Депрессия	Координация действий сводится к маскировке усугубления развивающихся противоречий
Оживление	Лихорадочное выявление признаков и точек роста, привлечение инвестиций в наиболее перспективные инновационные проекты, перенастройка управленческого курса на предстоящий рост
Стремительный подъем	Гонка за новым лидером послекризисного бума

На первом этапе предприятия могут испытывать локальные кризисы между участниками отдельных инновационных проектов или программ. Импортные для России стандарты проектного менеджмента ориентированы на стабильность среды и совершенствование выполнения регламентированных процессов в условиях процветающей экономики. Это еще больше обуславливает необходимость для предприятий создавать «подушку безопасности» для смягчения вероятных последствий кризиса.

На втором этапе приходится сокращать или диверсифицировать количество вкладываемых в инновационные проекты ресурсов в соответствие с новыми условиями, проводить процедуры слияния или поглощения. В тяжелые времена одним из способов минимизации последствий кризиса является замедление темпов реализации инновационных проектов либо их замораживание. В то же время именно в этот период можно выделить заведомо прибыльные инновационные проекты, которые кризис не только не затронет, но и от реализации которых в сложившихся условиях хозяйствующий субъект получит наибольшую выгоду.

На третьем этапе проекты второго этапа завершаются, стабилизируются корпоративные правила работы в условиях стабильно низкой экономической конъюнктуры. Именно в этот период наиболее отчетливо руководителями хозяйствующих субъектов осознается необходимость реализации инновационных проектов. В российских условиях повышенный интерес к инновационным проектам обусловлен еще и тем, что они востребованы не только на внутреннем, но и на внешнем рынках. Также на данном этапе происходит необходимое осмысление прошлых достижений и они начинают работать на новом уровне применительно к сложившимся условиям.

На четвертом этапе происходит значительный рост числа инновационных проектов различной направленности.

Пятый же этап возвращает руководство хозяйствующих субъектов к стандартному проектному менеджменту, но процесс управления уже учитывает опыт предыдущего преодоления кризиса.

Процессы глобализации и научно-технической революции привели к тому, что длительность промежутков между кризисами сократилась и сейчас составляет в среднем 5-7 лет. Поэтому антикризисные меры должны закладываться в стратегию предприятия уже в среднесрочной перспективе.

Определим антикризисный проектный менеджмент как системное применение методологии управления различными функциональными

областями проектов, программ и портфелей инновационных проектов в целях получения запланированных результатов в условиях кризиса общества, национальной экономики, отрасли либо проекта.

Основной особенностью антикризисного проектного менеджмента является оперативное реагирование на изменения, как вне хозяйствующего субъекта, так и внутри него. В такой ситуации многократно возрастает потребность в анализе перспектив предприятия в целом, в выработке стратегии его дальнейшего развития. Также необходимо выявить скрытый инновационный потенциал предприятия.

Антикризисный проектный менеджмент в первую очередь призван создать, реализовать и поддержать проекты предприятий антикризисной направленности, реализовать процесс антикризисного управления персоналом, осуществлять антикризисное управление рисками и финансами предприятия.

Антикризисный проектный менеджмент включает антикризисное управление проектами, программами и портфелями (рис. 1).



Рисунок 1 – Система антикризисного проектного менеджмента

Процессы антикризисного управления проектами включают в себя группу процессов управления проектом и группу процессов управления областями знаний (функциональными областями). Большая часть процессов привязана к этапам жизненного цикла проектов. Некоторые процессы или их отдельные действия могут выполняться в нескольких фазах проекта. Процесс анализа и регулирования проекта распространяется на все фазы проекта.

Антикризисное управление инновационными проектами предприятия должно учитывать не только новейшие методологии проектного менеджмента, но и управления инновационной деятельностью, а также особенности российского законодательства в этой сфере. При этом методология должна охватывать весь жизненный цикл инновационных проектов.

Таким образом, можно сделать вывод, что стандарты проектного менеджмента являются лучшими для управления инновациями даже в условиях кризиса. Залогом успешного преодоления кризиса на уровне хозяйствующего субъекта, а также на уровнях отрасли и даже региона является корректная классификация инноваций и типов кризисов, описание их взаимодействия между собой и методы гармонизации такого взаимодействия.

Список литературы:

1. Беляев А.А., Коротков Э.М. Антикризисное управление: учебник. М.: Юнити-Дана, 2012. 311 с.
2. Дорошенко Ю.А., Бухонова С.М., Сомина И.В. Теоретические аспекты инвестиционной привлекательности экономических систем // Белгородский экономический вестник. 2014. № 2(74). С. 3-7.
3. Doroshenko Y.A., Somina I.V. Sources of financing and innovative and investment activity of small enterprises // World Applied Sciences Journal. 2013. T. 25. № 6. Pp. 975-982.

ISSUES AND CONCEPTS OF PUBLIC MANAGEMENT IN DEVELOPING COUNTRIES

Radosavljevic Milan

*Faculty for Strategic and Operational Management, University „Union -
Nikola Tesla”, Belgrade, Serbia,*

Andjelkovic Maja

*Faculty for Business Studies and Law, University „Union - Nikola
Tesla”, Belgrade, Serbia*

Glagolev Sergey

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

1. THE MAIN PROBLEM IN THE PUBLIC SECTOR OF DEVELOPING COUNTRIES

Developing countries are burdened with the two most important factors, and those are: political instability and weak economic development placing them in the group of poor countries. Although pre-dominant, the public sector is weak and underdeveloped. Developing country governments, i.e. their public management create organizations through which it can establish absolute rule and control all resources and activities in the country. For this purpose, they use a whole range of management, or hierarchical division in which there are several strata with different quantum of authority. Most of authority and power is found at the top of the hierarchical pyramid, and the opposite is true with lower public management. Lower levels are dominated by high levels of control by higher levels of hierarchy, and there is a willingness to give more authority to lower or line levels in terms of improved, higher wages, and create better business conditions in the public sector. In other words, it is necessary to delegate power to lower levels, according to the principle of financial, personnel and business development concentration and decentralization, and that means to keep at the central level finance, human resources and development, and other business functions are to be decentralized to lower levels, and these levels should be made responsible for their performance [1].

Centralized organization and management are among the basic characteristics of developing countries. Accidentally, centralization is typical of companies with a high level of autocracy, and poverty. It can be present to the extent that lower levels for any job creation must seek the approval of higher authorities, even if there is job vacancy. This way we see the high-level power in relation to the lower levels of organization. Centralization is

also introduced to ensure the absolute power of the central authorities and governments at all forms of life and work. Although decentralization would be just the right solution and innovation for the new public management, it is not going to happen for a relatively long period of time because we are much more interested in consolidating the existing centralization, then in giving more powers and responsibilities to lower authorities and line managers in government agencies, departments, public businesses, etc. It is clear that the introduction of decentralization would weaken the political power of the central government thus strengthening in turn local authorities which can often be in conflict with a central government [2].

The World Bank and other global financial institutions are almost faced with the problem of cost control and poor cost accounting system and the presentation of financial results. Resources that are exported are mainly in the form of raw or with very low level of finalization, which reduces the profit of these countries, but also increases their poverty, especially non-renewable resources are exported, or resources that can recover only over a relatively long period of time. Therefore, the reported financial results are indeed doubtful and as such useless because they do not provide objective information for making quality management decisions and formulating national strategies.

Low wages, poor business conditions, lack of future are general characteristics of the public sector in developing countries, but this characteristic is important also for the weak and impoverished private sector. Pay scales as mechanism are often used in order to balance the payments system and for the same qualifications introduce equal pay across the entire state administration. This is a better solution in relation to the practice that wages in every part of the public sector pay are determined by their own criteria, but it is still problematic because it gives equal pay for different quantum and quality of work as well as for different operating conditions. In this way, the salary scales introduce systemic injustice because it is indeed injustice to differently pay same qualification levels, but it is even greater injustice to equally treat and pay different work performed by different workers. In other words, there are different working conditions in urban compared to rural parts of the country, different technical equipment in health, education, manufacturing and service systems; therefore, same salary grades, or equal pay, introduces even greater injustice.

Educated people are leaving the public sector for corporate systems that operate in developing countries. Especially active are the US companies which hunt for skilled personnel from developing countries. The rest of the already rare professional staff goes out into the world, in their search for

better wages and better working conditions. It turns out that even developed market economies liberalize their labor legislation to allow foreigners to arrive in greater number and work for longer periods of time, for example in the United States. "Guest workers" work for low wages, cannot change their employers even if salaries are low because it is not stipulated in their employment contracts. Uganda has not yet been able to provide a ten-year proclaimed level of wages as the minimum wage, although the number of employees in the public sector decreased by about 50%. "This way, developing countries have additional damage, since highly educated personnel is trained in these countries at the expense of the state, and when their time comes to be employed, they get employed abroad or in foreign companies doing business in their countries. Developing countries are lacking in large number of educational structures: engineers, scientists, medical staff, IT specialists, logisticians, entrepreneurs, etc. Obviously, in some developing countries (Kenya), education is not compulsory, which further deteriorates already bad situation, because it is known that poverty can best be 'cured' (eradicated) through education of the population [3].

The public sector of developing countries is vulnerable to the employment of party cadres, which is heavily present in countries in transition. Also, there is a high level of nepotism, thus forming the entire clans in public administration, which are often each other superiors and subordinates. All political and state functions are politicized, so that the public management is actually dominated by party politics or party state. This issue is especially prevalent in Kenya, Nigeria, Guinea, Zimbabwe, Zambia, etc. where in many areas there are tribal relations, and also the high level of demoralization for achieving better results in its work, which leads to huge brain drain from the public sector. This creates a weak institutional basis for the adoption of legal framework, and also for the application of certain legal projects [4].

The problem of public sector and general public administration is a high level of corruption, and this- is above anything else - the result of state property, which is kept as borrowed and used as their own. Another reason is the high level of centralization. In the case of developing countries we can clearly see that centralization in itself leads to corruption, as people are trying to circumvent the long and complicated procedures. Adding new procedure also allows an even greater proliferation of corruption and abuse of power by civil servants in public administration. A particular problem is that from certain parts of the public sector bodies certain private companies had been formed; further, the state seeks to extract as much money as possible from the private sector for the maintenance of the state bureaucracy. This is due to low

wages, and corruption is a way to illegally obtain certain funds to supplement the family budget. Public officials often during working hours engage in private affairs or in certain self-directed work, or they work on farms to additional income. This phenomenon negatively affects the work discipline of public administration, which is why some public services cannot be provided within a reasonable period of time [5].

Bribery, especially in the police and clerical administration, is highly developed in almost all developing countries; there is no public service that is not accompanied by this phenomenon. Many governments are committed to reducing, or completely eliminating these phenomena, but this is being reduced to a declarative level. Anti-corruption laws and commissions are established, but eventually these organs become engulfed by corruption, and also over time they lose their autonomy in relation to prosecutors and judicial institutions. It turns out that corruption has systemic roots, because many laws are designed so that they leave a lot of room for development of corruption. Of course, connections with the state authorities heavily contribute to this, so that here we have organized corruption, or organized crime.

2. THE CONCEPTS OF PUBLIC MANAGEMENT IN DEVELOPING COUNTRIES

New public management is certainly an improved type of public sector management and administration compared to traditional management. Here we see that public affairs are entrusted to highly professional staff, or managers, who are trained to operate the system and to be parallel with the above, build professional institutions that are trained to promote and develop a favorable business environment, such as: agencies, consulting firms, advisors, to specialized companies for provision of highly professional and special operations. Even minimal introducing of professionalism in the public sector of developing countries would significantly influence the increase in the importance of professionalism in other areas, including in the private or the real sector.

Another way is to abolish the public sector, or to transmit traditional government functions and jobs in the private sector, and that the role of the state be focused on defining objectives and prescribing the legal framework in which to conduct public business. This mode is present and has been applied in the public sector of developed countries, where even the activities in the sphere of military activities have been entrusted to the private sector, such as overhaul of combat techniques, maintenance, building war of infrastructure or the provision of various municipal services. By reducing the

public sector, the state has gained, because it reduces the pressure on the budget; further, management rights and mechanisms may present even greater impact than the traditional way of doing business. Private companies that work for the public sector can perform the same services at a lower cost, and are also able to stimulate the employees and thus be disassociated from being labeled as "public servants". This is already noticeable in developed countries: health and sanitary services, education, utilities, prisons, even in fire departments. In a private sector that works for the public sector we see that emphasis is placed on results, not effort, presenting, thus, a radical change to the classic mode of work and management [6].

It turns out that certain developing countries do not follow the path of privatization and reduction of the public sector. For example, the economic situation in Zimbabwe began rapidly to deteriorate when the president of this African country, Robert Mugabe, took the land from farmers who mainly originated in Britain and placed that same land under the state jurisdiction. This had reduced investor confidence and made agricultural production less productive and led to the situation where over 90% of the working age population was jobless.(* www.telegraf.rs).

The third way is to establish a public-private partnership, using contemporary experience in developed economies. This method is more realistic than the previous because the public-private partnership – because of its contents – is far more suitable than other forms, especially in developing countries, because the private sector would take over certain experiences and principles of public administration, on the other hand the public sector would take over the experience and dynamism of the private sector and entrepreneurship. Through the said integration greater synergy effect would be achieved. It turns out that many activities, such as health, education, culture, and even municipal systems can be organized through public-private partnerships.

Of course, there is the possibility to combine the above options, whether at the level of a country, or in most developing countries. How and to what extent therefore mentioned concepts of public management would be represented depends on political, social, economic, cultural and other factors, especially on the willingness of governments of developing countries to manage change. Sooner or later it must come to this, because increase in the effectiveness of the public sector will not come out of compassion of governments, but from the pressure that all government activities must be subjected to, through economic criteria. This makes the import of new public management necessary, because without the above mentioned actions there will be no success, not only in the public but also in the private sector.

Detailed analyzes and studies prove the fact that the idea of a new public management in the public sector is either minimally or only partially implemented. The reasons can be found in the indisputable fact that the classical systems of organization and management are deeply rooted in the political and social system of developing countries and are rather used to secure the stability of the existing conditions than to introduce changes that would call into question the traditional privileges in the public sector.

Studies and analyzes show that the central government is not efficient enough, because it does not provide high-quality centralized procedures and rules, while at the same time there is expanding epidemic of paperwork whose purpose more often than not is in itself. In this context, line management in the public sector is blocked, and often even sanctioned for creative solutions to particular problems. In order to improve public management, the Latin American Centre for Development Administration [7] (CLAD) supports the professionalization of human resources policy and is considered an integral part of the program of new public management. This institute is an international public body established at the initiative of Mexico, Peru and Venezuela with the idea to improve and modernize the state administration as one of the most important factors for socio-economic development in developing countries, all that through regional cooperation. The aim that is put before the CLAD is to exchange experiences and knowledge related to public administration. CLAD realizes its mission through international meetings of various kinds and in different places, through publications, exchange of documents and information, joint research and technical cooperation in various fields. Of course, in addition to the establishment of cooperation between its members, the center cooperates with the governments of Europe, the US and Canada [8].

As mentioned, management in developing countries is affected by corruption and nepotism at all levels. According to international lists that rank the corruption, the most corrupt countries in the world in 2014 are certain developing countries, namely: Somalia, North Korea, Sudan, Afghanistan, North Sudan and Iraq, but also Ecuador, Ethiopia and Malawi. These two phenomena are famous for expanding rapidly; at the same time they strengthen its roots, which weakens or even eliminates control mechanisms. Certainly, party state and politicking are no doubt to be blamed because the interests of the ruling party or coalition are placed in the foreground, and only then is the state's interests taken into account. The result is obvious in the fact that many developing countries are unable to meet their obligations to the public administration. For example, in 2015 Minister of Finance of Zimbabwe Tendejstated: "Zimbabwe is in financial collapse, and

there is no more than 217 dollars left in the state treasury, which is less than the amount owned even by average citizens."

3. RESUME

This paper points out the basic problems that affect developing countries, especially in public sector management. New public management is a new concept that has not sufficiently taken root even in developed market countries. As an idea, it is judged by any criteria superior to traditional or classic ways of managing the public sector, because it puts emphasis on citizens as customers of public services, and is aware that public does not buy the (hard) work of the state administration, but the results of that work is to be delivered to the citizens. However, we should bear in mind that opposition to the reduction of the public sector and its transformation into a private sector is enormous, and it will take a long time for public management, and in particular the corporatization of the public sector in developing countries, to obtain the right to citizenship. The changes are necessary, above all in the minds of party officials. It is an absolute necessity that state assets must be managed in efficient and effective manner.

References:

1. Vučenović V. Šampionskimenadžment, Educational informatory, Beograd. 2004. P. 169-171.
2. Radosavljević Ž.: Organizacija, FORKUP, Novi Sad, 2001
3. Detaljnije o navedenom u: Ž. Radosavljević: Menadžmentznanja, FORKUP, Novi Sad, 2006.
4. Cohen J., John R. Building Sustainable Professional Capacity in African Public Sectors: Retention Constraints in Kenya", Public Administration and Development 17. P. 307-324.
5. Schick A. Why Most Developing Countries Should Not Try New Zealand's Reforms // World Bank Research Observer 13. 1998. P. 123-131.
6. Heskett J. Managing for Results in the Community of the Future, in book The Community of the Future, New York, 1997. P. 139-140.
7. Centre for Development of Administration
8. Beschel R. Developing a Strategy for Improving the Budget Process", in Ministry of Finance Zambia and Economic Development Institute, Lusaka. 1995. P. 21-23.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОТРЕБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ В КРЕДИТНЫХ РЕСУРСАХ

Селиверстов Ю.И., д-р экон. наук, канд. техн. наук, проф.,

Королева Н.В., канд. экон. наук, доц.,

Левченко А.С., канд. экон. наук, доц.

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

Ключевым условием поддержания текущей операционной деятельности и осуществления долгосрочных инвестиций является наличие достаточного объема финансирования у предприятий. В кризисные периоды обостряется проблема дефицита денежных средств. Особенно актуальным поиск источников дополнительных капиталовложений становится для малых и средних предприятий (МСП) как наиболее уязвимых участников рыночных отношений. Их доступ к кредитным ресурсам банков ограничен низкой стоимостью залогового имущества, отсутствием положительной кредитной истории и опыта прохождения сложных процедур получения займов. По оценкам экспертов, потребность малых фирм в кредитах удовлетворена на 30%, а в части микрокредитов до 300 тыс. руб. – на 10%. В России насчитывается порядка 900 банков, и только 50 из них признаны активными, то есть работающими с малым и средним бизнесом [1].

Малый и средний бизнес оперативно реагирует на изменения рыночной конъюнктуры [2]. В настоящее время в рамках реализации антикризисного плана правительства России проводится работа по созданию единого института развития малого и среднего бизнеса на базе Агентства кредитных гарантий и МСП Банка. Деятельность института будет направлена, прежде всего, на вопросы финансовой помощи, в частности, на расширение доступа МСП к кредитованию и микрофинансированию.

Динамика государственной поддержки субъектов малого и среднего бизнеса (рис. 1) в форме предоставления займов через МСП Банк свидетельствует о замедлении темпов роста кредитования со 117% в 2012 г. до почти полного приостановления роста в 2014 г. Количество субъектов МСП, получивших финансовую поддержку, сократилось на 3865 ед. или на 18% с 2012 г. Общий объем поддержки в 81-м регионе РФ на 1 марта 2015 г. составил 103,66 млрд. руб.; в течение 2014 г. – 882 млн. руб. Средневзвешенная ставка по портфелю кредитов,

выданных банками-партнерами, составила 12,9%. В то же время, согласно результатам опроса, проведенного Аналитическим центром ОАО «МСП Банк» в конце 2014 г., банковские кредитные ставки для субъектов МСП достигли 21% годовых [3], тогда как 73% представителей МСП считают приемлемой ставку, не превышающую 12% годовых [4].

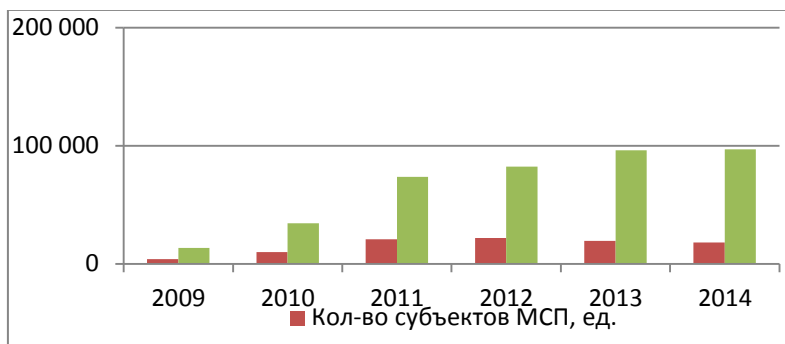


Рисунок 1 – Динамика поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства ОАО «МСП Банком» в 2009-2014 гг.

Источник: составлено авторами по [3].

В Белгородской области помощь малому и среднему бизнесу в расширении доступа к финансовым ресурсам кредитных учреждений оказывает Белгородский гарантийный фонд содействия кредитованию. Фонд предоставляет поручительство по кредитным договорам, заключенным на срок более 1 года в сумме, превышающей 1 млн. руб. Максимально возможный размер поручительства одному субъекту МСП составляет 25,3 млн. руб. Максимальный размер поручительства гарантийного фонда по обязательствам МСП не должен превышать 70% от объема кредита.

Действие положительного эффекта от реализации данной меры ограничивают два обстоятельства. С одной стороны, предприниматели часто не владеют информацией о формах поддержки и получают отказ в предоставлении кредита по причине отсутствия залога. С другой стороны, расширение зоны рисков вынуждает региональные банковские структуры усиливать процедуру рассмотрения бизнес-планов, повышать требования к точности определения экономического эффекта реализации проектов на территории Белгородской области. Вследствие

указанных причин новые предприятия не создаются, существующие – не развиваются, а банки теряют потенциальных долгосрочных клиентов.

Наряду с выдачей государственных кредитных гарантий, правительство оказывает финансовую помощь субъектам МСП в форме предоставления кредитов на «мягких» условиях. В рамках реализации Плана первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности Белгородской области в 2015 г. и на 2016-2017 годы, утвержденном Распоряжением Правительства Белгородской области от 16.02.2015 г. №87-рп, предусмотрено предоставление льготных целевых займов размером до 1 млн. руб. под 10% годовых сроком на 5 лет МСП, которые работают в кооперации со средними и крупными предприятиями Белгородской области. На финансирование этой меры предусмотрено 50 млн. руб. в течение трех лет, т.е. 16,7 млн. в год, что соответствует кредитованию только 16-ти малых предприятий в год.

Таким образом, замедление темпов роста государственной финансовой поддержки субъектов МСП и недостаточный ее объем, с одной стороны, и рост дефицита инвестиционных средств на фоне высоких процентных ставок и ухудшения макроэкономической ситуации, с другой стороны, открывают для банков растущую незанятую нишу в сегменте корпоративного кредитования.

Для того, чтобы определить нереализованный объем рынка банковского кредитования субъектов малого и среднего бизнеса, необходимо оценить потребность МСП Белгородской области в кредитных ресурсах. На 1 января 2014 г. в Белгородской области было зарегистрировано 24684 малых и микропредприятия и 209 – средних. По данным федеральной службы статистики, 49% из их испытывали недостаток собственных средств, 42% не осуществляли инвестиции в основной капитал по причине высокой стоимости банковских кредитов и сложной процедуры их получения. Это означает, что от 10367 до 12095 малых и микропредприятий и 102 средних предприятия области являются потенциальными пользователями кредитных продуктов банков. По данным управления экономического развития и инвестиций администрации г. Белгород, в 2013 г. было рекомендовано к рассмотрению для софинансирования 124 проекта малого и среднего бизнеса общей стоимостью 215,6 млн. руб. Средняя стоимость проекта составляет 1,74 млн. руб. Инвестиции в основной капитал среднего предприятия Белгородской области превысили инвестиции одного малого и микропредприятия в 72,7 раза в 2012 г. (последние доступные данные). Поэтому стоимость проекта среднего предприятия можно

принять в размере 126,5 млн. руб. Таким образом, приблизительная годовая потребность МСП Белгородской области в кредитных ресурсах достигает 30,9–33,9 млрд. руб.

Несколько иную оценку дает расчет по другой методике. Аналитический центр ОАО «МСП Банк» и компания Magram Market Research в 2014 г. провели исследование потребности в продуктах кредитования МСП, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность [4]. Результаты опроса 120 представителей МСП, ведущих экспортную деятельность, показали, что 22% собираются воспользоваться кредитными средствами банков. Этот показатель несколько выше среди МСП, работающих в сфере торговли, – 27%. Распределение МСП-экспортеров по намерениям относительно суммы планируемого кредита, представлено в табл. 1.

Таблица 1 – Потребность субъектов малого и среднего предпринимательства Белгородской области в кредитных ресурсах

Планируемая сумма кредита, млн. руб.	% МСП от планирующих воспользоваться услугами финансирования экспортного контракта	Расчетное количество МСП Белгородской области, планирующих воспользоваться кредитными услуга банков, ед.	Расчетная кредитная потребность МСП Белгородской области, млрд. руб.
до 5	18	1076	до 5,4
5-10	41	2452	от 12,3 до 24,5
10-20	9	538	от 5,4 до 10,8
20-60	9	538	от 10,8 до 32,3
более 150	5	300	от 45 до 120*
затрудняются ответить	18	1076	-
Всего:			от 78,9 до 187,6

*верхняя граница желаемой суммы кредита для диапазона «более 150 млн. руб.» принята в размере 400 млн. руб.

Источник: составлено и рассчитано авторами по [4; 5].

Структурное распределение предприятий, планирующих взять кредит, по намерениям относительно суммы кредита можно распространить на малые, микро и средние предприятия Белгородской области. По состоянию на 01.01.2014 г. в Белгородской области было зарегистрировано 24893 МСП, в т. ч. 10074 предприятия в секторе розничной и оптовой торговли. Следовательно, можно предположить,

что кредитами планируют воспользоваться 5980 малых и средних компаний: 2720 торговых МСП (27%) и 3260 (22%) МСП, занятых другими видами экономической деятельности. Определив распределение их количества путем соотнесения со структурой кредитных намерений, можно оценить кредитную потребность МСП Белгородской области (см. табл. 1.).

Таким образом, совокупная кредитная потребность МСП Белгородской области в 2014 г. составляет от 78,9 до 187,6 млрд. или в среднем 133,3 млрд. руб. Полученный результат сопоставим с оценкой Минэкономразвития, согласно которой потребность в кредитах малого бизнеса удовлетворена на 30% (по данным Банка России, в 2014 г. субъектам МСП Белгородской области было предоставлено кредитов на сумму 47,1 млрд. руб. или 35% от требуемого их объема).

Проведенное исследование позволяет сделать вывод о наличии большой незанятой ниши в сегменте банковского кредитования предприятий Белгородской области. В настоящее время ни государство, ни банки не могут обеспечить достаточный объем финансовых ресурсов для субъектов малого и среднего бизнеса. Решению проблемы дефицита финансирования будет способствовать снижение ставки по банковским кредитам для МСП, улучшение информирования субъектов МСП о возможностях получения государственных кредитных гарантий и расширение сотрудничества МСП Банка с региональными коммерческими банками.

Список литературы:

1. Ярмарка кредитов для малого бизнеса прошла в Подмоскowie [Электронный ресурс]. Федеральный портал малого и среднего предпринимательства. URL: <http://www.smb.gov.ru/mediacenter/businessnews/16085.html> (Дата обращения 10.05.2015).
2. Ткаченко Г.А., Доможирова О.В. Бюджетирование – интегрированный инструмент управления предприятием // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2011. № 2. С. 226-229.
3. Отчеты о реализации Программы МСП Банка [Электронный ресурс]. МСП Банк. URL: http://www.mspsbank.ru/Ekspertam/analiticheskii_tsentr/otchetiy_analiticheskogo_tsentra/programm_realization (Дата обращения 10.05.2015).
4. Исследование потребностей малых и средних предприятий, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, в продуктах кредитования 2014 г. [Электронный ресурс]. Аналитический центр ОАО «МСП Банк». URL: <http://rcsme.ru/library/df/8747/12069> (Дата обращения 10.05.2015).

5. Малое и среднее предпринимательство в России 2014 г. [Электронный ресурс]. Федеральная служба государственной статистики РФ. URL: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2014/mal-pred.rar (Дата обращения 10.05.2015).
6. Сведения об объемах предоставленных кредитов юридическим лицам-резидентам и индивидуальным предпринимателям в рублях [Электронный ресурс]. Банк России. URL: <http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?Month=04&Year=2015&ТbIID=302-13> (Дата обращения 11.05.2015).

РОЛЬ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ*

Сомина И. В., канд. экон. наук, доц.,

Ханов А. А., магистрант

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

Согласно оценкам специалистов, прямые иностранные инвестиции не играют значимой роли в экономике современной России. Так, в 2013 г. доля иностранных инвестиций составила лишь 3,13 % ВВП РФ. Санкции и экономический кризис 2014 г. также отрицательно сказались на притоке иностранных инвестиций. Но, тем не менее, российская экономика на данном этапе остро нуждается в импорте капитала и технологий, направлении их в реальный сектор экономики.

Как известно, прямые иностранные инвестиции (ПИИ) являются важнейшим источником капитала и активно используемым инструментом в международных экономических отношениях [1]. Многие страны стараются стимулировать приток ПИИ за счет разработки государственными органами специальных механизмов привлечения иностранного капитала. В России также уделяется особое внимание привлечению иностранных инвестиций как эффективного источника развития экономики страны и ее территориальных образований [2,3].

Основными способами привлечения прямых иностранных вложений в экономику России являются [4]:

- аккумуляция иностранного капитала в предпринимательской форме путем создания совместных предприятий (в том числе - путем продажи зарубежным инвесторам крупных пакетов акций российских компаний);
- регистрация на территории России предприятий, полностью принадлежащих иностранному капиталу;
- привлечение иностранного капитала на основе концессий или соглашений о разделе продукции;
- создание особых экономических зон (ОЭЗ), направленных на активное привлечение зарубежных инвесторов в определенные регионы страны.

Произведем ретроспективный анализ динамики ПИИ в экономику России. Мировой финансово-экономический кризис 2008-09 гг.

отрицательно сказался на инвестиционных возможностях. Это привело к снижению объёма ПИИ в Россию. Но в последующие годы объём ПИИ в РФ начали расти. Так, объём ПИИ, по данным Федеральной службы государственной статистики РФ, в 2013 г. увеличился по сравнению с показателями 2012 г. на 39% (рис. 1).



Рисунок 1 – Динамика ПИИ в экономику РФ за 2005-2013 г

По оценкам Банка России в 2014 г. приток ПИИ уменьшился на 50% [5]. Согласно официальным данным в первом квартале 2014 г. в России начался масштабный инвестиционный кризис - иностранные капиталы практически полностью перестали поступать в отечественную экономику.

Снижение доходности компаний, осуществляющих ПИИ, привело к уменьшению прибыли инвесторов, занимающихся прямыми иностранными инвестициями, до 28,1 млрд. долл. во II квартале 2014 г. по сравнению с 31,4 млрд. долл. аналогично периода 2013 г. Это наглядно демонстрирует дисбаланс инвестиционной активности, а именно: в экономику РФ не хотят вкладывать капиталы как иностранные инвесторы, так и российские, на долю которых приходится от 60 до 70% суммарного притока иностранного капитала, притекающего в Россию из оффшорных юрисдикций (Кипр, Нидерланды, Люксембург, Британские - Виргинские острова и т.д.) [6].

Россия пока проводит протекционистскую политику по отношению к иностранным инвестициям. Об этом свидетельствуют проекты законов о стратегических секторах экономики, закона о недрах, политика в области поддержки «национальных чемпионов».

Зарубежные инвесторы не могут предсказать, в каких отраслях Правительство России может создать таких «чемпионов», что затрудняет их доступ на российский инвестиционный рынок [7].

Однако наличие благоприятных условий для иностранного капитала в той или иной стране зависит не только от законодательной базы, регулирующей эту сферу, но и от реалий ее применения. В этой связи целесообразно рассмотреть такой термин, как «инвестиционный климат» – многогранное понятие, которое принимает в расчет различные аспекты реальной ситуации и, в целом, измеряет институциональные и экономические условия, исходя из которых принимаются инвестиционные решения [8].

К сожалению, РФ оценивается мировым экономическим сообществом как страна с непривлекательным инвестиционным климатом. Это вызывает необходимость перехода от ресурсодобывающей модели к инновационной, поскольку развитие наукоемких и высокотехнологичных отраслей позволит увеличить благосостояние страны [3].

В сложившихся условиях к основным проблемам привлечения иностранных инвестиций в экономику РФ относят [6]: неполная проработка федерального законодательства в области иностранных инвестиций; административные барьеры и высокие риски; нечеткое разграничение полномочий федеральных и региональных властей; невысокие показатели России в мировых экономических рейтингах; в целом неблагоприятный инвестиционный климат и внешняя политическая среда.

Последствия ПИИ для принимающей их экономики неоднозначны. С одной стороны, утверждается, что ПИИ могут помочь решить проблему дефицита инвестиционных ресурсов в стране. Они могут способствовать росту уровня конкуренции, стимулируя национальные фирмы к поиску путей повышения своей конкурентоспособности, что должно быть выгодно, в том числе и потребителям. ПИИ могут принести более совершенные технологии и бизнес-практики, что означает не только технологическое развитие и совершенствование механизма организации бизнес-процессов, но и создание соответствующих, «качественных» рабочих мест с высокой заработной платой. Это может способствовать позитивным изменениям на рынке труда.

С другой стороны, иностранные компании могут привлечь денежные ресурсы, необходимые для осуществления инвестиций на внутреннем финансовом рынке соответствующей страны, сокращая

возможности для внутренних инвестиций. Возможная репатриация капитала также означает сокращение инвестиционного потенциала. Приход иностранной компании часто ведет к сокращению конкуренции, так как национальные фирмы не выдерживают противостояния. При этом иностранная компания, используя более совершенные технологии, может обходиться меньшим количеством сотрудников, причем, обычно это высококвалифицированные специалисты, недоступные для национальных фирм. Или иностранная компания может активно эксплуатировать дешевые трудовые ресурсы развивающихся стран, не слишком заботясь о внедрении производственных инноваций [9].

Основываясь на мнении В.С. Павловой [7] и собственной позиции по исследуемому вопросу, выделим основные методы привлечения иностранных инвестиций в российскую экономику:

- создание совместных компаний и представительств иностранных фирм, прежде всего специализирующихся на электро- и вычислительной технике для привлечения новых технологий и специалистов в экономику страны-реципиента;

- адаптация иностранных технологий к собственному уровню производства с привнесением в это производство новых технологий. Однако путь «догоняющей» модернизации опасен жесткой зависимостью от технологий развитых стран. Так, страны новых индустриальных стран (НИС) превратились в «сборочные цеха» Запада, хотя последующее развитие технологий привело их к возможности самостоятельного продуцирования новейших технологий;

- селективное развитие отраслей, технологическая цепочка производства в которых имеет внутренние диспропорции или прервана в силу недостатка природных, человеческих ресурсов или иных факторов;

- гибкая миграционная политика в отношении высокообразованных специалистов в инновационных отраслях экономики. Важно отметить, что крайне необходимо создавать благоприятную для работы иностранцев среду, как минимум двуязычную;

- гибкая миграционная политика в отношении молодых людей, желающих получить высшее и поствузовское образование в России с привязкой исследований к конкретным предприятиям модернизируемых отраслей;

- привлечение венчурных источников финансирования, в т.ч. «бизнес-ангелов», специализирующихся на инновационных отраслях.

Стимулами такого вида инвестирования могут являться квалифицированные кадры, невысокая стоимость труда квалифицированных работников, для отраслей реального производства – гарантированность обеспеченности сырьём и т.д.;

– создание малых инновационных предприятий при высших учебных заведениях и научных центрах. Эта мера позволит стимулировать развитие науки и инноваций, а также получать иностранные инвестиции под конкретные цели, что облегчит поиск инвесторов.

В заключение считаем нужным отметить, что прямые иностранные инвестиции не должны полностью подменять собой внутренние, напротив, они должны их стимулировать. Следовательно, особое внимание нужно уделить повышению инвестиционного климата, который, в свою очередь, привлечет за собой приток иностранного капитала в реальный сектор, приоритетные отрасли. И это поможет российской экономике гораздо быстрее начать восстановительный рост.

** Публикация подготовлена в рамках поддержанного РГНФ научного проекта №14-12-31006.*

Список литературы:

1. Дорошенко Ю.А., Леонова О.В. Экономическое развитие и инвестиционная привлекательность стран Ближнего Востока // Белгородский экономический вестник. 2014. № 4 (76). С. 3-6.
2. Булдакова А.В. Проблемы привлечения прямых иностранных инвестиций в Российскую Федерацию // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014. № 1. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2014/01/3652> (дата обращения: 12.04.2015).
3. Дорошенко Ю.А., Манин А.В. Технологии и актуальные модели инвестиционного развития регионов и городов Российской Федерации // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2014. №1. С.128-132.
4. Носков В.А., Абрамкина Е.О. Особенности привлечения прямых иностранных инвестиций в Россию // Вестник Самарского государственного университета путей сообщения. 2009. №6(18), Том 1. С. 49-52.
5. Официальный сайт «Федеральная служба государственной статистики». URL: www.gks.ru
6. Петрова Я.В. Ключевые проблемы привлечения иностранных инвестиций в экономику России // Научный журнал КубГАУ. 2014 №102(08). URL: <http://www.ej.kubagro.ru/2014/08/pdf/80.pdf> (дата обращения: 09.04.2015).

7. Павлова В.С. Роль прямых иностранных инвестиций из стран Европейского союза в инновационной Российской экономике. URL: <http://projects.fa.ru/MKNRS1/source/International%20economic%20relations/Pavlova.pdf> (дата обращения: 09.04.2015).
8. Веркей Ж. Прямые иностранные инвестиции в России. URL: http://obsfr.ru/fileadmin/reports/2013/02_Vercueil_ru.pdf (дата обращения: 10.04.2015).
9. Голещихин О.С. Прямые иностранные инвестиции и экономическое развитие // Российское предпринимательство. 2012. № 24. С. 21-26.

ПРИНЦИПЫ АДАПТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМИ КОРПОРАЦИЯМИ

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

Корпорация выполняет роль рыночного института, обеспечивающего стабильность и безопасность рынка для всех заинтересованных групп (потребителей, акционеров, партнеров, сотрудников), поэтому развитие концепции адаптивного управления для нее является задачей, значимой как с социально-экономической стороны, так и с практических позиций бизнеса.

Трансформация условий функционирования корпораций обостряет значимость партнерских отношений, как фактора повышения адаптивности, о чем свидетельствуют труды многих современных ученых, и в частности, Ю.А. Дорошенко [7], С.В. Куприянова [8], Е.Д. Щетининой [13].

Учитывая превращение партнерских связей в значимый экономический ресурс, целесообразно трактовать **адаптивное управление промышленной корпорацией** как совокупность управленческих воздействий на ее внутреннюю и внешнюю среду с целью сокращения отклонений от запланированного функционирования, с одной стороны, и превентивного повышения адаптивности к внешним трансформациям на основе построения эффективных взаимодействий, с другой стороны.

В настоящий момент в исследованиях по адаптивному управлению сложилась система базовых принципов, выделяемых наряду с традиционными основополагающими правилами менеджмента, сформулированными А. Файолем: специализация функций и разделение труда, соответствие полномочий ответственности, дисциплина, единоначалие, подчинение частных интересов корпоративным, справедливость вознаграждения, оптимальное соотношение между централизацией и децентрализацией, сохранение иерархии, упорядоченность, справедливость норм, постоянство состава работников, инициатива, духовная сплоченность [10].

Предлагаемые различными исследователями принципы адаптивного управления обобщены в табл. 1.

Таблица 1 – Принципы адаптивного управления предприятием

Принципы	Авторы							
	Г.М. Аубакирова [3]	А.В. Харитонова [11]	В.В. Дудчак [6]	Г.В. Бушмелева [5]	А.Н. Чобанова [12]	Ю.А. Авдеева [1]	Л.Н. Маницкая [9]	Р.Д. Бекмуратов [4]
Вариативность								
Дуальность управления								
Информационная обеспеченность								
Целостность и полнота								
Соответствие, согласованность, адекватность								
Адаптивность, гибкость								
Устойчивость								
Сбалансированность								
Обратной связи								
Иерархичность								
Рефлексивность								
Прозрачность								
Гуманизация								
Эффективность								
Организационное взаимодействие								
Интеграция исследовательского и управленческого процесса								
Системная организация инновационного процесса								
Полезность								
Развитие								
Преемственность								
Обучение								

Соглашаясь со многими из них и дополняя их перечень и содержание, считаем, что для **адаптивного управления, основанного на эффективных экономических взаимодействиях** промышленной корпорации с субъектами внешней среды, наиболее актуальными являются следующие **принципы**:

1. **Конгруэнтность**, которая означает, прежде всего, соответствие состояний промышленной корпорации состояниям окружающей среды. Это требует накопления достаточного потенциала, позволяющего

обеспечить достаточное разнообразие состояний объекта управления. Кроме этого, в данном принципе речь идет о согласованности действий управленцев, партнеров, о соответствии квалификации работников выполняемым функциям (понимание целей, умение, возможность и желание их достигать), соответствии эмоционального настроения сотрудников корпорации масштабу решаемых задач.

2. **Дуальность управления**, проистекающая из заданной выше трактовки адаптивного управления. Она проявляется в необходимости использовать превентивные и реактивные механизмы адаптации, в ориентированности на преобразование как внутренних возможностей корпорации, так и ее рыночной среды.

3. **Информационная и методическая обеспеченность**. Несмотря на повышение неопределенности внешней среды, представляется, что наличие информации о тенденциях развития субъектов внешней среды, о динамике развития промышленной корпорации, о ретроспективной чувствительности среды и корпорации к внешним для них изменениям, а также наличие методик адаптивного управления, повышает скорость реагирования и надежность принятых управленческих решений.

4. **Перманентность познания и обучения**. Использование данного принципа обуславливает систематическое исследование внутренних и внешних процессов развития корпорации, постоянное обучение на основе изучения чужого и собственного инновационного опыта, что гарантирует полноту исходных данных и снижение неопределенности.

5. **Обратная связь и учет взаимовлияния** корпорации и среды ее функционирования. Данное основополагающее правило исходит из необходимости отслеживания реакций внешней среды на проявления активности промышленной корпорации и одновременной фиксации влияния внешних факторов на стабильность работы предприятия, а также учета взаимного влияния. В результате принимаемые управленческие решения будут отличать сбалансированность и гибкость.

6. **Эффективность взаимодействий**. Считаем, что увеличение качества сотрудничества не только с внешней средой, но и внутри корпорации способствует повышению потенциала сохранять стабильность функционирования при внешних потрясениях. Из данного принципа также следует согласованность планирования, осуществления деятельности, обнаружения сигналов трансформации и реагирования на них. Кроме того, повышение качества, а значит,

взаимовыгодности взаимодействий свидетельствует о гуманизации и полезности деятельности корпорации.

7. **Нестандартность решений и инновационность** предполагает, что реакция промышленной корпорации на новые проявления колебаний внешней среды не может выражаться в применении готовых «рецептов» управления. Чем выше подвижность среды, тем более агрессивной должна быть инновационная политика компании. Воспринимаемые как революционные товары обуславливают появление стабильно развивающихся, защищенных от конкурентов, сегментов рынка.

Список литературы:

1. Авдеева Ю.А. Управление адаптационной деятельностью организаций в сфере технического агросервиса АПК // Вестник Саратовского государственного технического университета. 2012. Т. 3. № 1 (67). С. 262-266.
2. Адаптивное управление корпорацией: монография / Е.Д. Щетинина, И.В. Роздольская, М.С. Старикова и др. Белгород: Изд-во БГТУ, 2010. 182 с.
3. Аубакирова Г.М. Становление и развитие адаптивного управления промышленными предприятиями // Вестник КАСУ. 2007. № 4. С. 87-92.
4. Бекмуратов Р.Д. Формирование адаптивной системы управления в предприятиях кондитерской отрасли пищевой промышленности АПК. Дис...к.э.н. 080005. Саранск, 2014. 162 с.
5. Бушмелева Г.В. Адаптивное управление промышленным предприятием в конкурентной среде: монография. Екатеринбург: Изд-во Института экономики Уральского отделения РАН, 2008. 215 с.
6. Дудчак В.В. Система адаптивного управления предприятий оборонно-промышленного комплекса: монография. М.: Вузовская книга, 2005. 328 с.
7. Ковалев А.С., Дорошенко Ю.А. Разработка методических подходов к оценке уровня интеграции инновационных форм организации аграрно-промышленного комплекса Российской Федерации // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2013. № 3. С. 133-136.
8. Куприянов С.В., Орлова Е.А. Выбор формы корпоративных образований с учетом интеграции России в глобальные экономические процессы // Белгородский экономический вестник. 2009. № 1 (53). С. 15-19.
9. Маницкая Л.Н. Адаптивное управление стратегической устойчивостью предприятия // Бизнес в законе. 2010. № 1. С. 268-270.

10. Управление – это наука и искусство / Файоль А., Эмерсон Г., Тейлор Ф., Форд Г. Сост. Г. Л. Подвойский // М.: Республика, 1992. 352 с.
11. Харитонов А.В. Взаимосвязь адаптации и адаптивного управления [Электронный ресурс] // Управление экономическими системами. Электронный научный журнал. 2011. № 9. Режим доступа: <http://www.uecs.ru/uecs-33-332011/item/651-2011-09-28-08-29-58>
12. Чобанова А.Н. Использование принципов адаптивного управления в самообучающихся социально-экономических системах // Известия Южного федерального университета. Технические науки. 2011. № 11 (124). С. 219-224.
13. Щетинина Е.Д. Концепция инновационного партнерства как способ повышения конкурентоспособности экономических систем // Белгородский экономический вестник. 2012. № 4 (72).

ПРОГНОЗЫ РАЗВИТИЯ ФОРМ ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ

Суворова А.А., ст. преподаватель,

Комарова А.А., студент

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

Развитие современных информационных и компьютерных технологий привело к появлению новых способов и средств денежных платежей – начиная от банковской карточки и до всевозможных платежных системам и криптовалют. При этом экономисты и финансисты прорабатывают вопрос: с какой интенсивностью будет снижаться доля бумажных денег в обороте и возможно ли их полное исключение как средства платежа. Рассмотрим эту тенденцию подробно.

В авангарде процесса сокращения и дальнейшего отказа от наличных денег выступают технологически развитые страны. Например, в Швеции, четыре из пяти покупок совершается в электронном виде или с помощью карты. На каждого гражданина Швеции в год приходится 260 электронных расчетов. Распространение таких платежных систем, как Swish, позволяет людям переводить небольшие суммы, не прибегая к банкоматам. Отказ от наличности освобождает банковскую систему от расходов на обработку денег, которые оцениваются в Швеции в \$1.2 млрд. В свою очередь, доцент кафедры промышленной динамики Никлас Арвиддсон прогнозирует исчезновение наличных денег лишь в 2030 году [1]. А в Норвегии конец эры «бумажных денег» предрекают уже к 2020 году.

По нашему мнению, отказ от наличного оборота приведет к следующим экономическим последствиям.

Значительно сократятся расходы Централных банков на эмиссию наличных денег – на производство купюр, их транспортировку и хранение. К примеру, стоимость наличных денег для Евросоюза составляет 84 млрд. евро, а для еврозоны 40-45 млрд. евро, или 0,4 % совокупного ВВП. Что касается производства наличных денег в России, то, например, расходы на производство всех монет до 5 руб. включительно, превышают номинал этих монет [2].

Повысится сохранность личных средств – в случае потери банковской карточки владелец может сохранить денежные средства, заблокировав ее.

Еще одно важное преимущество использования безналичных расчетов: благодаря тому, что движения по счетам регистрируются, появляется возможность ведения и дальнейшего анализа различной статистической отчетности, планирования бюджета, исполнения платежного баланса страны [3]. Конечно, в соответствии с законодательством страны информация об операциях по счетам является конфиденциальной, однако, как правило, сводная информация является общедоступной. Таким образом, руководствуясь имеющимися данными, возможно оперативно оценивать и делать прогноз тенденций в денежном обороте страны, состоянии рынка ценных бумаг, торговом и платежном балансе, движении капитала и т. п. Особую важность приобретает достоверность данных по безналичному денежному обороту, так как он отражает положение экономики страны на микро- и макроуровне [2].

Сторонники сохранения наличного денежного оборота выдвигают такие аргументы, как легкость использования, простота расходования средств, скорость расчетов, безопасность и экономичность для потребителя наличного оборота. Кроме того, немаловажным является возможность государственного контроля эмиссии и обращения. Наличные деньги представляют собой обязательства центрального банка страны, который не может обанкротиться, по определению. В то время как электронные средства платежа – это обязательства кредитных организаций или коммерческих предприятий, в случае банкротства которых сохранность средств на счетах клиентов ставится под вопрос [4].

Исходя из изложенного, в интересах государства отказ от наличного оборота будет иметь положительный эффект.

Если рассмотреть структуру денег в России в промежутке от 2000 по 2015 год, можно сделать следующие выводы [5]:

- общая денежная масса увеличилась в 45 раз;
- количество наличных денег в обращении увеличилось в 26 раз;
- количество безналичных средств увеличилось более чем в 55 раз.

Доля наличных в общем обороте денежных средств за 15 лет сократилась с 37% до 22%.

Исходя из этого нисходящего тренда, можно сделать предположение, что через 10-15 лет в России доля наличных денег составит порядка 7-10% , что соответствует уровню экономически развитых стран. Для осуществления данной цели необходимо повсеместное развитие IT-технологий, внедрение интернет-банкинга, платежных электронных систем.

Так, согласно данным Национального агентства финансовых исследований у подавляющего большинства россиян (73%) есть банковские карты, но четверть россиян не имеют ни одной карты (24%): в основном это люди со средним специальным и ниже уровнем образования, а также молодежь в возрасте до 24 лет и люди старше 45 лет [6].

В связи с большими затратами на обслуживание наличного денежного обращения и борьбой с фальшивомонетничеством, а также попутными явлениями которые так или иначе связаны с бумажными деньгами большинство руководителей финансово-экономических блоков стран призывают к постепенному сокращению наличных.

Сейчас объем наличной денежной массы в России составляет 11,9 процента ВВП. В США это соотношение гораздо ниже – 6,6 процента, а в Мексике и Бразилии еще меньше – 5,3 и 4,2 процента соответственно. Обслуживание огромного количества наличности ведет к издержкам. Так, по подсчетам Сбербанка, только в 2009 году экономика России потеряла из-за этого около 1,1 процента ВВП. Кроме того, большой объем наличности свидетельствует о большой доле теневой экономики (около 40 процентов в России).

По мнению Сбербанка, необходимо заставить крупные торгово-сервисные предприятия принимать к оплате банковские карты, предоставить льготы на покупки по безналичному расчету, а также ужесточить стандарты транспортировки и хранения наличности. Все это позволит сократить издержки, которые несет экономика, с 1,1 до 0,8 процента ВВП.

Сбербанк уже начал вести «борьбу с наличностью», так с 1 марта 2015 года банк решил привести лимиты на снятие наличных с карт в месяц к среднерыночному уровню. Речь идет о сокращении месячного лимита по картам Visa Classic и MasterCard. Если до сих пор с одной карты можно было снять через банкоматы не более 4,5 миллиона рублей в месяц, то с 1 марта сумма уменьшится до 1,5 миллиона рублей. А по картам Momentum, Visa Electron/Maestro изменение лимитов составило до 500 000 рублей в месяц. Но суточный лимит останется, как и прежде, 150 тысяч рублей. На практике пользователи карт Momentum разово не могут снять более 50 тысяч рублей.

В ноябре Сбербанк уже сокращал объемы выдачи наличных по картам в два-четыре раза от одобренного лимита. Перемены в банке объяснили желанием скорректировать лимиты до рыночного уровня трат населения, а также политикой банка по переходу на безналичный оборот [10].

В 2014 году депутатами Государственной думы был принят законопроект, обязывающий все торговые точки выручка которых составляет 60 миллионов рублей установить картоприемники, по словам депутатов это делается для развития безналичного оборота.

За проведение операций по приему платежей банками с торговой организации удерживается комиссия от 1% до 3–5 %.

Нововведение, в первую очередь, выгодно банкам, ведь размер их комиссии в рамках торговой оплаты достигает 1,5% от суммы операции (ее уплачивает банк-эквайер, с которым работает магазин, банку — эмитенту карты; торговая точка, как правило, платит эквайеру 1,6%). Платежные системы получают комиссию с каждой сделки в 0,1%. Нововведение стимулирует рост объемов эквайринга и оборот карточных платежей.

В конечном итоге эквайринг как банковская услуга становится все более привлекательным для потребителя. Этому способствуют всевозможные программы лояльности – от накопления баллов за пользование картой до возможности cash-back'a. В связи с дальнейшей популяризацией банковских карт + и увеличением доли безналичных денег в структуре денежного потока эксперты предсказывают, что к 2018 году количество наличных денег сократится вдвое. Как пример подтверждающий данную тенденцию – уход от обращения мелких монет, уже не чеканятся монеты номиналом в 1 копейку, а в этом году планируются убрать из обращения 5 и 10 копеечные монеты.

В ходе опросов выяснилось, что россияне не готовы расстаться с наличными деньгами. Только каждый пятый опрошенный россиянин готов полностью отказаться от использования наличных денег и перейти на операции с банковскими картами.

Эксперты исследовательского портала Superjob выяснили, что две трети респондентов не одобряют перспективу исчезновения наличных денег в ближайшем будущем. Каждый пятый ответил, что не имел бы ничего против такого поворота, если бы расплатиться картой можно было в любой торговой точке. Ещё 11% затруднились ответить.

В 226 населённых пунктах по всей стране 56% россиян до сих пор самой надёжной формой расчётов считают именно наличные деньги. Платежи по безналу внушают доверие только 13% граждан [11].

Предсказать какими темпами будет сокращаться в дальнейшем доля наличных денег в обороте довольно сложно, этот показатель сопряжен с большим количеством факторов. Таким образом, в обозримом будущем логично сделать вывод о дальнейшем

параллельном существовании наличного и безналичного денежного оборота с усилением тенденций к росту безналичных платежей.

Список литературы:

1. <http://ria.ru/world/20141015/1028429899.html#14283924266623&message=resize&relto=register&action=addClass&value=registration>
2. Шарко Н.Ю. Развитие безналичного обращения денежных средств // Вестник КРСУ. 2014. Том 14. № 8.
3. Дорошенко Ю.А., Бухонова С.М., Сомина И.В. Теоретические аспекты инвестиционной привлекательности экономических систем // Белгородский экономический вестник. 2014. №2 (74). С. 3-7.
4. Юров А.В. Наличные деньги и электронные средства платежа: оценка перспектив Выступление на Первой международной конференции «Налично-денежное обращение: модели, стандарты, тенденции», 2007 г.
5. <http://www.cbr.ru/statistics/?PrId=ms>
6. <http://nacfin.ru/bankovskie-karty-imet-ne-znachit-polzovatsya/>
7. Ионов В.М. Наличное денежное обращение: основные тенденции развития Издания Банка России. 2007 г.
8. Лунтовский Г.И. Тенденции и вызовы наличного денежного обращения на современном этапе / Материалы международной конференции 2013.
9. <http://www.rg.ru/2015/01/31/limit-site.html>
10. <http://izvestia.ru/news/571338>
11. <http://www.superjob.ru/research/articles/111582/bolshinstvo-rossiyan-doveryaet-tolko-nalichnym-dengam/>

РАЗВИТИЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

**Суворова А.А., ст. преподаватель,
Савастьянова Л.А., студент**

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

В России за последние несколько лет уже сформировалась практика применения системы ипотечного кредитования, сложились основы и заложена законодательная база для функционирования ипотеки.

Как показывают последние данные статистики, которые опубликовало Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), в прошлом году было выдано более миллиона ипотечных кредитов на общую сумму в 1,76 трлн. рублей. Это в 1,23 раза превышает уровень 2013 года в количественном и в 1,3 раза - в денежном выражении. Тем не менее, как отмечают аналитики, месячные темпы роста выдачи на протяжении года снижались - от 52% в январе до 13% в декабре.

Несмотря на наметившийся рост рынка ипотечного кредитования, он сегодня является нестабильным. Так, уровень просрочки по кредитам считается главным и явным индикатором ситуации на кредитном рынке, так и в целом по стране.

С начала года объем плохих долгов в ипотеке вырос почти на 6%, хотя до этого снижался несколько лет подряд: с 2012 к 2014 году объем плохих долгов сократился на 10%. Рост объема просроченной задолженности по ипотечным кредитам, который с начала 2014 года составил 5,9%, достиг пика 1 октября 2014 года. Тенденция к устойчивому росту плохих долгов наметилась в августе, и на 1 октября их объем составил 42 млрд. руб. [6]

Сегодня просроченная задолженность продолжает увеличиваться: прирост за период с 1 января по 1 марта 2015 года превысил аналогичный показатель прошлого года в 4,2 раза – это абсолютный рекорд за последние 6 лет.

В абсолютных цифрах просроченная задолженность в сегменте ипотечного кредитования достигла уровня 53,9 млрд. рублей – рост за годовой период – 33,5%, с начала года – уже на 16,9%.

В настоящее время развитие жилищной ипотеки в РФ сдерживается многими факторами.

В качестве основной причины роста задолженности является общая нестабильность экономической ситуации в стране, резкое снижение курса национальной валюты, и как следствие ослабление российской банковской системы и снижение уровня доходов населения.

В попытке стабилизировать курс национальной валюты в декабре 2014 г. Центральный Банк России заметно увеличил ключевую ставку рефинансирования банков: с 11,5% она поднялась до 17% годовых. Вскоре большинство банков подняли ставки по ипотеке. Однако ставки в 20%-25% являются неподъемными для многих потенциальных заемщиков, что может практически полностью заморозить ипотечную сферу.

Кроме того, большинство банков пересмотрело в конце 2014 года основные условия выдачи ипотечных кредитов: повысило минимальный первоначальный взнос, отменило возможность получения кредита по двум документам или со справкой о доходах в свободной форме. Ряд участников приостановили в декабре выдачу ипотечных кредитов или установили запретительные ставки в 30% и более. В январе 2015 года минимальные ставки по ипотечным программам уже выросли до 14,5 - 16% (за исключением отдельных совместных акций с застройщиками на приобретение жилья в конкретных жилых комплексах). Эти действия в сочетании с ростом ставок по кредитам ведут к охлаждению рынка ипотечного кредитования [7].

Необходимо отметить, что особое место занимает категория заемщиков, имеющим ипотечные кредиты в иностранной валюте, для которых размер задолженности по кредиту увеличился в разы в связи с колебанием курсов валют.

По данным коллекторского агентства «Секвойя Кредит», просроченная задолженность по валютной ипотеке в России за первые два месяца 2015 года выросла на 16,9% до 53,9 миллиардов рублей. Быстрее валютная задолженность росла только в 2009 году, за январь-февраль она составляла 25%. Так, сегодня в долговом ипотечном портфеле на просрочку по кредитам, выданным в иностранной валюте, приходится 41% [6].

К началу 2015 года валютная задолженность составляла лишь 4% от рублевой, то есть блокирование валютного сегмента пройдет почти незаметным для ипотечного рынка. Однако, как для заемщиков, так и для банков вопрос выплаты просроченной задолженности является актуальным и требует вмешательства государства.

Кроме роста процентных ставок по кредиту негативной тенденцией, замедляющей развитие ипотечного кредитования, является *рост цен на жилье*.

Со стороны банков рост цен также усугубляет основную *проблему выдачи ипотечных кредитов – это источники их финансирования*. Так как ипотечный кредит является долгосрочным активом, то также и должно быть долгосрочное финансирование.

Капитализировать и расширять ипотечный бизнес только за счет своих собственных средств банкам нереально. Работа системы ипотечного жилищного кредитования немыслима без привлечения финансовых ресурсов. Именно на привлеченных ресурсах строят свою работу коммерческие банки. Проблема низкой капитализации банковской системы не только не решена, но еще и обострилась, тем более что и до кризиса не было ответа на вопрос, где найти источники капитализации. В России отсутствуют достаточный объем и доступные по цене долгосрочные ресурсы для кредитования. Ни один коммерческий банк не может из «коротких» денег выстраивать «длинные» дешевые ипотечные кредиты.

Кроме того, необходимо выделить *несколько проблем, лежащих в юридической плоскости* реализации договора ипотечного кредитования. Здесь можно говорить и о несовершенстве законодательно-правовой базы по регулированию отношений в сфере ипотечного кредитования, и об отсутствии единого, четко разработанного механизма взаимодействия между заемщиком и кредитором в случае судебного урегулирования долговых проблем.

Таким образом, в связи с возникшим кризисом в ипотечном кредитовании, ростом процентных ставок, а также ростом просроченной задолженности в Правительстве было решено разработать специальную *программу субсидирования ипотечной ставки* [5].

В частности планируется, что государственное субсидирование позволит банкам снизить ипотечные ставки до 12% годовых. А общая сумма таких субсидий составит 20 миллиардов рублей. Средства, как предполагается, будут перечислены из фонда программы «Жилище» и антикризисного фонда. Планируется, что кредиты в рамках программы будут выдаваться в первую очередь тем категориям граждан, кто наиболее нуждается в улучшении жилищных условий.

Кроме того, данные кредиты можно будет взять лишь на покупку жилья в новостройке. Такое ограничение связано с тем, что одним из важных направлений программы является поддержка и стимулирование строительства.

В рамках программы субсидирования банки будут предоставлять займы на таких условиях:

- валюта займа — рубли;
- процентная ставка — 13%-13,5%;
- первоначальный взнос — не менее 20%;
- период кредитования — до 30 лет;
- максимальная сумма — 3 миллиона рублей (8 миллионов рублей в Москве и области, а также Санкт-Петербурге).

Также 20 апреля 2015 года Постановлением Правительства РФ N373 утверждена *Программа помощи отдельным категориям ипотечных заемщиков*, оказавшихся в сложной финансовой ситуации [3].

Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) назначено основным оператором Программы помощи. Для реализации программы в уставный капитал АИЖК из федерального бюджета выделяется 4,5 млрд. руб.

К 1 мая на сайте АИЖК будет размещен порядок реализации программы, соответствующий перечень документов, подробные инструкции для банков и заемщиков. Программа позволит оказать помощь не менее 22,5 тыс. заемщиков вне зависимости от валюты, в которой оформлен ипотечный кредит.

«Рублевые» заемщики смогут рассчитывать на помощь, если их доходы снизились более чем на 30%. Те, у кого кредит в иностранной валюте попадают в программу, если вследствие падения курса рубля их платежи по кредиту выросли более чем на 30%. Совокупный ежемесячный доход заемщика после выплаты платежа по ипотечному кредиту не должен превышать 1,5 прожиточного минимума (на каждого члена семьи). А задолженность по ипотечному кредиту должна составлять не менее 30 и не более 120 дней. Кроме того, ипотечный кредит должен быть оформлен до 1 января 2015 года.

Для «рублевых» кредитов механизмы реструктуризации предполагают введение моратория на погашение основного долга по кредиту в течение периода помощи заемщику (от 6 до 12 месяцев). Процентная ставка по кредиту устанавливается банком на уровне не выше 12% до конца срока выплаты кредита.

Валютная ипотека конвертируется банком в рубли по курсу ЦБ на дату реструктуризации. При этом 50% убытка возместит АИЖК, а 50% примет на себя кредитор.

Вне зависимости от валюты кредита, заемщикам предоставляется право не платить основной долг по кредиту в течение периода помощи.

При этом соответствующие платежи по основному долгу будут перенесены на более поздние периоды.

Данные меры позволят снизить кредитный и валютный риски банков на ипотечном рынке, а также снизит уровень просроченной задолженности населения страны в сегменте ипотечного кредитования.

Таким образом, можно сказать, что выход из сложившегося кризиса в ипотечном кредитовании сегодня в основном лежит на плечах государства, принятия необходимых и эффективных мер ЦБ РФ. Кроме того, развитие ипотечного рынка напрямую будет связано с кредитными возможностями банков и со степенью доверия кредиторов и заемщиков к текущей экономической ситуации и их финансовыми возможностями.

Список литературы:

1. Распоряжение Правительства РФ от 08.11.2014 N 2242-р «Об утверждении Стратегии развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации до 2020 года» // Консультант Плюс.
2. Письмо Банка России от 23 января 2015 года № 01-41-2/423 «О реструктуризации ипотечных жилищных ссуд в иностранной валюте» // Официальный сайт ЦБ РФ.
3. Постановление Правительства РФ от 20.04.2015 N 373 "Об основных условиях реализации программы помощи отдельным категориям заемщиков по ипотечным жилищным кредитам (займам), оказавшихся в сложной финансовой ситуации, и увеличении уставного капитала открытого акционерного общества "Агентство по ипотечному жилищному кредитованию"// Консультант Плюс.
4. Дорошенко Ю.А., Бухонова С.М., Сомина И.В. Теоретические аспекты инвестиционной привлекательности экономических систем // Белгородский экономический вестник. 2014. №2 (74). С. 3-7.
5. Субсидирование ипотеки 2015 // Ипотечное кредитование. URL: <http://kreditipo.ru/>
6. Полякова Ю. В России просрочка по ипотеке достигла максимума с начала года // РБК. Личные финансы. 2014.
7. Балацкий Е. Удар ниже ставки // «Российская газета», №6607 от 20 февраля 2015 г.
8. Оселедец В. М. Анализ изменений в методологии развития системы ипотечного жилищного кредитования в России в условиях нового кризиса // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2015. №1.

ВАРИАНТЫ ОРГАНИЗАЦИИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ

Ткаченко Ю.А., канд. экон. наук, доц.
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Функция внутреннего контроля может быть реализована несколькими способами, и поэтому, для того чтобы пользоваться преимуществами, которые дает экономическому субъекту эффективный внутренний контроль, необязательно создавать отдельные подразделения, отдел или службу [11].

При этом функцию внутреннего контроля может выполнять внешний консультант или специализированная фирма при условии недопущения конфликта внутренних и внешних интересов.

Можно выделить три основных подхода к построению функции внутреннего контроля:

- создание собственной службы внутреннего контроля, если экономический субъект для этого обладает необходимыми финансовыми ресурсами;
- аутсорсинг - выполнение функции внутреннего контроля полностью передается специализированной фирме (внешнему консультанту);
- косорсинг - служба внутреннего контроля создается в рамках экономического субъекта; к выполнению заданий также привлекаются эксперты специализированной фирмы (внешние консультанты), обладающие соответствующими знаниями, опытом, квалификацией.

Указанные подходы могут применяться в экономических субъектах в различных комбинациях и вариациях.

При выборе из возможных вариантов следует оценить преимущества и недостатки каждого из них (табл. 1).

Организация, цели и функции внутреннего контроля определяются руководством и (или) собственником экономического субъекта в зависимости от организационно-правовой формы и сложившейся системы управления, содержания, специфики и масштабов деятельности, состояния внутреннего контроля и объемов финансово-экономической деятельности [17].

Формирование службы (отдела) внутреннего контроля следует начинать с подбора кандидатуры руководителя службы.

Таблица 1

Преимущества	Недостатки
Служба (отдел) внутреннего контроля	
Сотрудники хорошо знакомы с внутренней культурой и особенностями деятельности экономического субъекта, его подразделений и филиалов. Навыки и опыт внутренних аудиторов и контролеров остаются внутри экономического субъекта.	Сравнительно высокий уровень затрат на формирование службы.
Аутсорсинг, косорсинг	
Возможность использовать услуги экспертов в различных областях Доступ к высокопрофессиональным аудиторским кадрам. Гибкость в вопросе использования привлеченных аудиторских ресурсов. Доступ к передовым технологиям и методикам проведения внутреннего аудита.	Стороннему человеку или организации трудно «почувствовать» экономический субъект изнутри.

Наилучшим вариантом является ситуация, когда руководитель службы внутреннего контроля функционально подчиняется совету директоров, а административно - генеральному директору организации.

Если в экономическом субъекте отсутствуют совет директоров или аналогичный орган, службу внутреннего контроля следует подчинить как функционально, так и административно высшему должностному лицу организации [15].

В идеальной ситуации служба внутреннего контроля отчитывается перед высшим руководством и освобождается от другой управленческой подотчетности.

К числу внутренних нормативных документов, регламентирующих деятельность службы внутреннего контроля, относятся:

- Положение о службе внутреннего контроля (определяет миссию, цели и задачи, ответственность и полномочия);
- Руководство службы внутреннего контроля (содержит вопросы организации работы службы и взаимодействия с другими

подразделениями);

- Внутрифирменные стандарты (содержат типовые формы и методики проведения проверок и других задач);
- Должностные инструкции сотрудников службы внутреннего контроля.

Если компания достаточно продвинута в вопросах внутреннего контроля и ориентируется на рекомендации международных стандартов внутреннего аудита, отдельным документом можно издать Порядок оценки качества и эффективности деятельности внутреннего контроля.

Численность службы внутреннего контроля должна зависеть от поставленных задач, состояния контрольной среды и степени подверженности организации разного рода рискам.

Численность определяется, прежде всего, исходя из количества подразделений и бизнес-процессов, имеющих в экономическом субъекте, и временными затратами на контроль и аудит каждого из них.

Как показывает практика, основными ошибками при создании службы внутреннего контроля, снижающими результативность контроля либо сводящими его на нет, являются:

- низкая культура внутреннего контроля;
- неадекватное отношение к риску на фоне высоких финансовых результатов;
- игнорирование принципа разделения полномочий;
- неадекватные каналы передачи информации;
- бездействие руководства в отношении выявленных проблем.

Внутренний контроль не дает ожидаемых результатов в случаях, когда руководство демонстрирует свое пренебрежительное отношение к нему и своевременно не предпринимает мер по исправлению обнаруженных недостатков.

Типичными проблемами в деле организации систем внутреннего контроля, характерными для российских организаций, являются:

- отсутствие какого-либо вида процедур контроля применительно к какому-либо процессу;
- излишняя бюрократизация контроля, концентрация внутреннего контроля только на защите активов, конфиденциальности, подготовке управленческих отчетов;
- недостаток полномочий для осуществления контроля, конфликт интересов в системе контроля;
- недостаток какого-либо вида процедур в исследуемом бизнес-процессе;

- использование устаревших или не согласованных с другими подразделениями контрольных процедур;
 - схемы вознаграждения сотрудников, чрезмерно ориентированные на краткосрочные показатели;
 - слишком незначительные или, напротив, непомерно строгие наказания за нарушения и злоупотребления [13].

Список литературы:

1. Ткаченко Ю.А., Чижова Е. Н. Внутренний контроль как инструмент стратегического управления промышленным предприятием. Белгород, 2007.
2. Слабинская И.А., Ткаченко Ю.А. Формирование системы внутреннего контроля российских компаний в условиях мирового экономического процесса // Белгородский экономический вестник. 2009. № 2 (54). С. 58–67.
3. Ткаченко Ю.А. Совершенствование системы внутреннего контроля в крупных компаниях // Белгородский экономический вестник. 2009. № 3 (55). С. 58–62.
4. Ткаченко Ю.А. Комплексные системы контроля в торговле // Белгородский экономический вестник. 2014. № 3 (75). С. 163–168.
5. Ткаченко Ю.А. Документирование внутреннего контроля // Белгородский экономический вестник. 2014. № 4 (76). С. 192–202.
6. Слабинская И.А., Ткаченко Ю.А. Применение метода лайдетекции в частном бизнесе // Белгородский экономический вестник. 2010. № 1 (57). С. 34–40.
7. Слабинская И.А., Ткаченко Ю.А. Новый взгляд на организацию системы внутреннего контроля для целей управления компаний // Социально-гуманитарные знания. 2013. № 8. С. 319–325.
8. Ткаченко Ю.А. Оценка качества внутреннего контроля / Актуальные проблемы экономического развития: сборник докладов Международной заочной научно-практической конференции, посвященной 20-летию Института экономики и менеджмента // Белгород: Изд-во БГТУ, 2013. С. 263–367.
9. Актуальные вопросы развития бухгалтерского учета, экономического анализа и аудита: монография / под ред. проф. Слабинской И.А. Белгород: Изд-во БГТУ, 2013. 253 с.
10. Slabinskaya I.A., Tkachenko Y.A., Benderskaya O.B., Slabinskiy D.V. Internal controls organization: a methodology approach // World Applied Sciences Journal. 2014. Т. 30. № 10. С. 1205–1207.
11. Слабинская И.А., Ткаченко Ю.А., Чижова Л.П. Технические средства внутреннего контроля в розничной сети // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2014. № 1. С. 71–75.

12. Ткаченко Ю.А. Направления совершенствования внутреннего контроля промышленного предприятия // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2014. № 4. С. 112–115.
13. Ткаченко Ю.А., Слабинская И.А. Практика организации внутреннего контроля промышленного предприятия // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2014. № 6. С. 117–121.
14. Ткаченко Ю.А. Комплексные системы контроля в торговле // Белгородский экономический вестник. 2014. № 3 (75). С. 163–168.
15. Ткаченко Ю.А., Сухорученко Е.А. Специализированные подразделения системы внутреннего контроля // Белгородский экономический вестник. 2014. № 1 (73). С. 108–111.
16. Ткаченко Ю.А. Внутренний контроль в страховых организациях // Актуальные проблемы экономического развития. Белгород: Изд-во БГТУ, 2014. С. 176–180.
17. Ткаченко Ю.А., Слабинская И.А., Гущина Т.Н. Организация внутреннего контроля промышленного предприятия в условиях инновационного развития экономики России: монография. Белгород: Изд-во БГТУ, 2014. 59 с.

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ УЧАСТНИКОВ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУР

Трунова Е.В., канд. экон. наук, доц.

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

Тема объединения нескольких формально независимых юридических лиц в интегрированные корпоративные структуры (ИКС) стала популярным предметом научных исследований с конца 1990-х годов, когда соответствующие процессы стали набирать обороты в российской экономике. На сегодняшний день в России сформировалось ограниченное число крупных промышленных, агропромышленных и финансовых холдингов, и их состав приобрел устойчивость. Это не означает, что процесс развития ИКС остановился. Меняется состав участников корпораций, принципы и схемы их взаимодействия, занимаемые доли рынка и динамика роста. Именно корпорации являются главными структурными единицами национальной экономики, производя львиную долю ВВП и обеспечивая налоговые доходы государственного бюджета. Поэтому вопросы взаимодействия участников ИКС не теряют своей актуальности и остаются значимым предметом научных исследований, например в [1].

Учитывая, что большая часть ИКС представляет собой холдинги, а корпоративный контроль базируется на участии в капитале, отдельного внимания заслуживают финансовые аспекты взаимодействия основного и дочернего предприятий.

Согласно ст. 67.3 ГК РФ, хозяйственное общество признается дочерним, если другое (основное) хозяйственное товарищество или общество в силу преобладающего участия в его уставном капитале, либо в соответствии с заключенным между ними договором, либо иным образом имеет возможность определять решения, принимаемые таким обществом [2]. В России основное и дочернее предприятия могут быть организованы в формах открытого и закрытого акционерного обществ, а также в форме общества с ограниченной ответственностью. Поэтому соответствующие нормы ГК РФ детализируются в Федеральных законах «Об акционерных обществах» [3] и «Об обществах с ограниченной ответственностью» [4]. Возможность определять решения теоретически влечет за собой финансовую ответственность материнской компании за их последствия. Законодательно установлена, во-первых, солидарная с дочерним обществом ответственность по

сделкам, заключенным «дочкой» во исполнение указаний или с согласия материнской компании; во-вторых, субсидиарная ответственность основного общества по долгам дочернего общества в случае банкротства последнего по вине основного общества.

Однако по закону солидарная ответственность основного общества по сделкам наступит только в том случае, если право давать обязательные для дочернего общества указания предусмотрено в договоре с дочерним обществом или уставе дочернего общества. А субсидиарная ответственность по долгам имеет место только в случае, если материнская компания заведомо знала, что исполнение ее указаний приведет «дочку» к банкротству. Очевидно, что эти оговорки дают возможность материнской компании полностью контролировать и подчинять своим интересам работу «дочки». В самом определении дочернего общества указывается, что главной его особенностью является наличие возможности у основного общества влиять на решения, принимаемые дочерним. Интенсивность этого влияния определяется целями создания дочернего предприятия и степенью контроля со стороны основного предприятия.

С нашей точки зрения, к основным аспектам взаимодействия участников в сфере финансов относятся

- 1) финансовая структура корпорации;
- 2) процедуры реорганизации и корпоративного контроля;
- 3) внутрикорпоративный рынок капитала;
- 4) трансфертное ценообразование по договорам купли-продажи между участниками вертикальной интеграции.

Ниже представлена краткая характеристика перечисленных аспектов. Добавим, что каждое из них является предметом отдельных научных исследований и практической деятельности.

ИКС, как правило, имеют дивизиональную структуру. В ней выделяется несколько относительно независимых подразделений – дивизионов (филиалов), а общее функциональное руководство осуществляет центральный офис (головная компания). Дивизионы выделяются по региональному принципу или по видам деятельности. Их руководители наделяются полномочиями и ответственностью по ведению текущей деятельности. Как правило, устанавливается лимит стоимости сделки, которую дивизион может осуществлять самостоятельно. Если цена договора превышает лимит, он должен пройти согласование и утверждение функциональными руководителями центрального офиса. Финансовые службы организуются в каждом из дивизионов. Их руководители линейно подчиняются руководителю

дивизиона, а функционально – финансовому директору ИКС (матричный принцип). Финансовые отделы центрального офиса координируют работу финансовых служб дивизионов, утверждают бюджеты дивизионов и контролируют их исполнение, осуществляют сбор и анализ информации по ИКС в целом, обеспечивают источники финансирования инвестиционной программы, составляют консолидированную финансовую отчетность, осуществляют финансовое сопровождение крупных сделок по управлению активами и исполнению инвестиционной программы.

Следовательно, как правило, полномочия управления финансами распределяются между основным и дочерним предприятиями следующим образом. Оперативное и текущее управление финансами дочернего предприятия в рамках утвержденных бюджетов, схем взаимодействия и лимита цены сделки является сферой ответственности финансового директора «дочки». Стратегическое финансовое управление, выбор ключевых поставщиков и подрядчиков, координацию и контроль над финансами дочерних обществ осуществляет материнская компания.

Менеджмент, ориентированный на рост стоимости бизнеса, (Value Based Management, VBM) выделяет три составляющих цикла управления стоимостью: воздействие на внутренние факторы стоимости, определяющие величину чистого операционного денежного потока; финансовое конструирование, т.е. решения в области выбора источников финансирования, цены и структуры капитала; воздействие на внешние факторы стоимости, называемое корпоративным конструированием.

Третье направление реализуется в ИКС и предполагает реорганизацию видов деятельности и состава корпорации путем приобретения и продажи подразделений, присоединений, слияний и поглощений, а также деятельности по обеспечению корпоративного контроля (например, приобретения дополнительного пакета акций зависимой компании с целью перевода ее в статус дочерней). Целью является ликвидация дочерних предприятий, отрицательно воздействующих на стоимость, и увеличение стоимости компании за счет синергетического эффекта от расширения бизнеса. Эффект синергии заключается в том, что размер совокупного дохода и совокупной стоимости корпорации превышает сумму соответствующих показателей предприятий-участников ИКС. Согласно VBM, не может осуществляться субсидирование деятельности структурного подразделения, у которого рентабельность собственного капитала ниже

цены привлекаемых источников капитала. В отношении таких подразделений проводится стратегия реструктуризации, сокращения или ликвидации.

Совокупность капиталов участников ИКС формирует так называемый внутрикорпоративный рынок капитала, который обеспечивает возможность перелива капитала внутри корпорации. Речь идет о ситуации, когда один из участников ИКС испытывает потребности в дополнительном финансировании и не обращается за капиталом на внешний финансовый рынок, а получает его от другого участника корпорации. Финансовые отношения по принципу донор-реципиент могут возникать как между основным и дочерним обществами, так и между двумя дочерними обществами с согласия или по решению основного общества. Капитал, как правило, предоставляется на более выгодных условиях, чем при обращении к внешним кредиторам, а контроль над платежеспособностью реципиентов берет на себя материнская компания.

Движение капитала может принимать разные формы. Наиболее простой и очевидный вариант – это предоставление займов, оформленных векселями. Естественным следствием активного использования такой схемы внутри корпорации становится циркуляция прав требования долга по векселям во взаимных расчетах между участниками ИКС. Второй вариант – это проведение дополнительной эмиссии акций для увеличения собственного капитала одного участника ИКС, когда в качестве стратегического инвестора дочернего предприятия выступает основное предприятие, либо другое дочернее предприятие. В первом случае реализуется принцип холдинга, в последнем случае возникает перекрестное участие участников ИКС в капитале друг друга. Наконец, третий вариант – это предоставление коммерческих кредитов. Типична ситуация вертикальной интеграции, когда компания приобретает крупную долю в уставном капитале своего поставщика, чтобы обеспечить для себя выгодные и предсказуемые условия поставки, либо своего потребителя, чтобы гарантировать сбыт. Это позволяет использовать коммерческий кредит как средство финансирования деятельности участника корпорации, выступающего в качестве продавца. Формально эта схема не очень хорошо сказывается на структуре капитала продавца, так как львиную долю пассива баланса занимает кредиторская задолженность, но на практике она часто работает.

Перераспределение денежных потоков от дочернего общества к основному обществу часто осуществляется посредством трансфертного

ценообразования. Трансфертная цена – это цена, отличная от рыночной цены на продукт-аналог и применяемая в сделках между подразделениями, филиалами и другими подконтрольными структурами предприятия или корпорации, которые объединяются термином взаимозависимые лица. Трансфертные цены часто рассматриваются как инструмент ухода от налогов и вывода капитала корпорации в оффшорные зоны. Однако возможности их применения в финансовой системе ИКС гораздо шире.

Они являются инструментом контроля основного предприятия над деятельностью дочерних обществ и реализации единой инвестиционной политики. В результате регулирования нормы прибыли участников ИКС последние делятся на центры прибыли и центры затрат. В центре прибыли возникает максимальная разница между внутрикорпоративной закупочной ценой и ценой реализации на внешнем рынке. Таким образом, данный участник аккумулирует собственные инвестиционные ресурсы корпорации и централизованно финансирует все проекты. Увеличение активов отдельных участников корпорации как результат трансфертного ценообразования может преследовать цель повышения инвестиционной привлекательности или кредитоспособности данных предприятий и получения внешнего капитала.

Понимание возможностей трансфертного ценообразования делает его одним из аргументов при принятии решения о построении (реорганизации) организационной структуры бизнеса, кредитовании взаимозависимых предприятий, условиях поставок между ними, при определении премий за контроль и скидок за его отсутствие в оценке стоимости бизнеса

Список литературы:

1. Ковалев А.С., Дорошенко Ю.А. Разработка методических подходов к оценке уровня интеграции инновационных форм организации аграрно-промышленного комплекса Российской Федерации // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2013. № 3. С. 133-136.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 23.05.2015)
3. Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ (ред. от 06.04.2015) «Об акционерных обществах».
4. Федеральный закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ (ред. от 06.04.2015) «Об обществах с ограниченной ответственностью».

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ И АУДИТ ЭФФЕКТИВНОСТИ В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

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

Организацию можно определить как вид деятельности, направленный на формирование и развитие определенного структурного социального образования, ориентированного на достижение целей, непрерывность существования которого обеспечивается достаточностью экономических ресурсов, воспроизводство которых обеспечивается экономической успешностью её деятельности и надежностью его экономического состояния, то есть его экономической эффективностью и экономической безопасностью.

В связи с тем, что организация (предприятие) является сложной социально-экономической системой, то эффективное обеспечение его экономической эффективности и безопасности должно основываться на комплексном подходе к управлению его экономическим состоянием, предопределяющим его жизнеспособность.

Комплексный подход предполагает рассмотрение не отдельных элементов системы, а всей их совокупности в целостности, единстве и взаимодействии, предопределяя необходимость учета менеджментом в управлении организацией всех аспектов функционирования, учитывая факторы внешней и внутренней среды.

Для обеспечения эффективного управления организацией менеджменту организации требуются такие инструменты, которые позволят:

- четко определять и ставить цели и задачи перед сотрудниками предприятия;
- оценивать текущие результаты бизнес процессов;
- своевременно выявлять отклонения от заданного режима функционирования;
- оценивать выявленные отклонения с точки зрения влияния на экономическую эффективность как отдельных процессов, так и системы предприятия в целом;
- определять причины и факторы, повлиявшие на возникновение отклонений;
- прогнозировать изменения ситуации на предприятии;

- вносить коррективы как в цели функционирования и планы развития, так и в оперативный процесс хозяйствования.

Для решения данных вопросов предлагается использовать такие инструменты как бюджетирование и аудит эффективности.

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. При этом, основной задачей менеджеров любого уровня на стадии организации воплощения намеченных целей является поддержание заданного режима, своевременное выявление отклонений и внесение корректив.

В процессе реализации на предприятии технологии бюджетирования зачастую возникает необходимость модернизации бизнес процессов и поиска резервов повышения экономической эффективности всей системы управленческих, экономических и социальных процессов, протекающих на предприятии. Это обеспечивается проведением аудита эффективности деятельности организации.

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.

Применение методики бюджетирования и аудита эффективности позволяет менеджменту организации сформировать на предприятии корпоративную культуру, мотивирующую сотрудников на исполнение служебных обязанностей и обеспечение функционирования организации в соответствии с целевыми установками.

В процессе постановки системы бюджетирования на предприятии и разработки регламента бюджетирования происходит формализация норм корпоративной культуры.

Формализация норм корпоративной культуры позволяет выстроить систему эффективных взаимоотношений в коллективе.

В целях обеспечения достижения организацией поставленных целей необходимо, чтобы формируемая на предприятии корпоративная культура обеспечивала выполнение следующих условий:

1. Ожидаемые руководителем результаты должны быть четко определены и известны сотрудникам.

2. Должны существовать известные работникам вознаграждения за достижение целевых результатов.

3. Вознаграждения должны быть такими, чтобы они были ценными для исполнителей.

4. Необходимо, чтобы в коллективе существовали такие неформальные нормы, которые бы определяли статус работника в нем и отношение к нему со стороны коллег в зависимости от его отношения к делу;

5. Система контроля должна обеспечивать объективную оценку достигаемых результатов.

6. Результаты труда каждого работника должны быть известны окружающим.

7. Получаемые вознаграждения должны соответствовать достигнутым результатам и распределяться справедливо.

8. Задания должны соответствовать индивидуальным возможностям работников и нужно, чтобы они не сомневались в этом.

9. Требуется, чтобы работники были уверены, что существуют материально-технические, организационные и другие условия, достаточные для выполнения задания.

Тщательная проработка целевых ориентиров деятельности с помощью бюджетов и знание сотрудников о неизбежности контроля и оценки их действий при применении бюджетного метода руководства способствует реализации превентивного подхода к обеспечению экономической безопасности, а контроль целевого режима функционирования обеспечивает своевременное выявление возникающих угроз, создавая тем самым основу для реагирования и внесения корректив, направленных на устранение угроз или минимизацию их последствий.

Благодаря четкой регламентации деятельности менеджеров и сотрудников организации и органической взаимосвязи планирования и

контроля в процессе бюджетирования обеспечивается реализация нормативных, организационных и материальных гарантий и социально-психологическая атмосфера, способствующие повышению экономической безопасности и управлению ею.

Список литературы:

1. Актуальные вопросы развития учета, анализа и аудита: монография / под общ. ред. Слабинской И.А. // Белгород: Изд-во БГТУ, 2013. 226 с.
2. Кузнецова И.А., Королева Н.В. Система профессиональной подготовки инженеров по нормированию труда: тенденции, динамика, перспективы // Содействие профессиональному становлению личности и трудоустройству молодых специалистов в современных условиях: сб. материалов VI Междунар. заочной науч. – практ. конференции, посвящённой 60-летию БГТУ им. В.Г. Шухова // Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова, Белгород: Изд-во БГТУ, 2014. С. 364-374.
3. Михайлина Г.И. Управление персоналом: учеб. пособие / общ. ред. Г. И. Михайлина. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Издательско-торговая корпорация Дашков и К, 2013. 281с.
4. Бугаенко Л.В., Рудычев А.А., Королева Н.В. Организация системы контроллинга как составная часть конкурентоспособности предприятия // Евразийское Научное Объединение. 2015. Т. 2. № 4 (4). С. 103-104.
5. Поспелов Д. А. Ситуационное управление. Теория и практика. М.: Наука, 1986. 216 с.
6. Самочкин В.П., Пронин Ю.Б., Логачева Е.Н. и др. Гибкое развитие предприятия: Эффективность и бюджетирование. М.: Дело, 2000. 352 с.
7. Слабинская И.А., Бендерская О.Б. Измерение качества управления дорожно-строительной компанией по оценкам характера использования ресурсов // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2014. № 1. С. 92-97.
8. Слабинская И.А., Бендерская О.Б. Оценка характера использования экономических ресурсов // Экономика и управление: проблемы и решения. 2013. № 6 (18). С. 34-39.
9. Ткаченко Ю.А. Направления совершенствования внутреннего контроля промышленного предприятия // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2014. № 4. С. 112-115.
10. 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.
11. Тупикин П.Н. Аудит эффективности в управлении хозяйствующим субъектом / Наукоемкие технологии и инновации (XXI научные

- чтения): сб. докладов Юбилейной Междунар. науч.-практ. конференции, посвященной 60-летию БГТУ им. В.Г. Шухова // Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова, Белгород, 2014. Ч. 8. С. 349-353.
12. Тупикин П.Н. Методика бюджетирования как инструмент учетно-аналитического обеспечения экономической безопасности организации // Інформаційна та економічна безпека : матеріали I Міжнародної наук.-практ. інтернет-конференції. X. : ХІБС УБС НБУ, 2014. 1 електрон. опт. диск (CD-ROM). Систем. вимоги: Pentium; 512 Mb RAM ; Windows XP, 7, 8; Adobe Acrobat Reader 5.0 - 10.0;. Назва з екрану.
 13. Тупикин П.Н. Управленческий учет как фактор развития корпоративной культуры и повышения эффективности функционирования организации // Белгородский экономический вестник. 2013. № 1 (69). С. 123-127.
 14. Тупикин П.Н. Совершенствование мотивационной среды фирмы // Белгородский экономический вестник. 2008. № 4 (52). С. 20–25.
 15. Тупикин П.Н. Управление формированием корпоративной культуры организации / Матеріали VII Міжнародної науково-практичної конференції «Тренди та інновації в сучасній економіці». Тези доповідей. Частина 3. // Харків: ХНУБА, 2015. С. 74-78.
 16. Тупикин П.Н., Чижова Е.Н., Слабинская И.А. Система бюджетирования промышленного предприятия и ее эффективность: монография. СПб.: Химиздат, 2008.
 17. Усатова Л.В., Арская Е.В., Калущая Н.А. Управленческий учет как инструмент эффективного менеджмента на предприятиях // Экономические и гуманитарные науки. 2012. № 9. С. 46-54.
 18. Учет, анализ и аудит: перспективы развития: монография / под общ. ред. проф. И.А. Слабинской. Белгород: Изд-во БГТУ, 2014. 245 с.
 19. Хруцкий В.Е., Сизова Т.В., Гамаюнов В.В. Внутрифирменное бюджетирование: настольная книга по постановке финансового планирования. М.: Финансы и статистика, 2002. 400 с.
 20. Щиборш К.В. Стратегическое управление затратами // Бизнес: организационная стратегия системы. 1998. №5. С. 36-43.
 21. Щиборш К.В. Бюджетирование деятельности промышленных предприятий в России. М.: Дело и Сервис, 2001. 544 с.

АКТУАЛЬНОСТЬ СОЦИАЛЬНОГО МАРКЕТИНГА КАК НОВОГО ПОДХОДА В ОБЩЕСТВЕННОМ УПРАВЛЕНИИ

Фомин В.Н., канд. социол. наук, доц.

Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова

1. Говоря о проблематике современного общества, необходимо отметить следующие проблемы, затрудняющие дальнейшее его развитие и управление всеми сферами его жизни – политической, экономической, социальной, культурной.

Во-первых, имеет место противоречие, вызванное несоответствием *темпов научно-технического прогресса* и *темпов социального развития* общества. Во всем мире углубляется разрыв между физическими и социальными технологиями. При этом сосуществуют страны, живущие в архаической, традиционной или индустриальной фазах развития, а некоторые уже перешли к постиндустриальной фазе. Так, экономически развитые государства вышли в космос, наращивают запасы современных вооружений, запустили адронный коллайдер, а в странах «третьего мира» растет количество детей, не посещающих школу, массовым явлением стало недоедание, многие не могут утолить жажду, высока детская смертность. Это ведет к формированию у них фрустрации и относительной депривации, к обострению противостояния «золотого миллиарда», живущего в условиях технологического комфорта и духовной опустошенности, и остального мира, лишенного первого, но обладающего вторым (противостояние социалистического Востока и буржуазного Запада сменилось на оппозицию богатого Севера и бедного Юга). Оказалось, что бытие, действительно, определяет сознание, но для богатых и бедных стран по-разному. Духовная деградация людей представляет самую опасную угрозу обществу.

Во-вторых, во многих странах мира нарастает противоречие между *личностью* и *обществом*, являющееся коренной причиной разбалансированности миропорядка, таящее в себе возможности нарастающих социальных взрывов и катастроф. Обозначившийся во всем мире тренд роста народного самосознания, отхода от социальной и политической апатии требует от власти более полного учета требований и интересов населения, привлечения его к принятию жизненно важных решений. Между тем *либерализм* приводит к таким негативным интенциям, как навязывание человечеству моды на гомосексуализм,

педофилию, наркоманию и другие извращения, вызванные пресыщенностью населения и истощенностью его социально одобряемых устремлений, а *тоталитаризм* давит все индивидуальное в человеке, лишает его инициативы и превращает в раба.

В-третьих, не последнее место в лозунгах протестных движений нашего времени занимают требования не только *политического* или *экономического*, но и *морального* порядка: честности со стороны властей, социальной справедливости, отсутствия двойных стандартов, уважения к людям и законам, выполнения многолетних обещаний и т.д. При этом этические нормы все в большей мере определяют поведение людей в деловой сфере. В связи с этим можно отметить обостряющееся противоречие между растущей моральностью бизнеса и аморальностью власти. Сомнительно, что решение этих проблем возможно только политическими или экономическими мерами.

Помимо перечисленных выше общемировых социальных проблем, у каждой страны имеется свой их букет. Большинство из них служит лишь модификациями и формами проявления соответствующих глобальных проблем, придавая им национальное своеобразие. Но встречаются и уникальные трудности, характерные лишь для данной страны, что вызвано особенностями ее государственного устройства, историческими причинами, этническим своеобразием.

2. Рассмотрение социальной проблематики национального уровня целесообразно вести на примере одной страны. Нам ближе всего проблемы России, поэтому обратимся к ним. Существенным обстоятельством, требующим нового подхода к общественному управлению, служит то, что проблематика социальной жизни современной России во многом обусловлена недостатками в политической, экономической, социальной и культурной сферах жизни и вытекает из них.

При этом большинство проблем в нашем обществе носит не экологический, технологический или экономический, а *социальный* характер. Эти проблемы первичны, именно они порождают кризис и коллизии экологического, технологического, экономического, а также политического и культурного плана. Среди них: тотальная коррупция, отсутствие национальной идеи и внятной стратегии развития страны, падение патриотизма, деградация системы образования, культуры, здравоохранения, депопуляция и профанация населения, массовая иммиграция из страны наиболее образованной его части (среди мигрантов 40% имеют высшее образование, в то время как в среднем по стране таких насчитывается 13%), разгул полиции, перманентная

гражданская война на Кавказе, недовольство населения процедурой выборов, отсутствие доступного жилья, рост социального сиротства, нестабильность браков, малая длительность жизни, ухудшение здоровья (особенно детей). И как следствие – непрерывные техногенные и антропогенные катастрофы, разрушение природы и национальной культуры, низкое качество и уровень жизни. И это в стране, которая обладает богатейшими запасами природных и людских ресурсов.

В последние десятилетия непрерывно ухудшается состояние социальной сферы нашей страны, которая занимает первое место в мире по числу пациентов с заболеваниями психики, объему потребления героина, числу педофилов, числу курящих детей, детскому алкоголизму, социальному и биологическому сиротству, количеству самоубийств среди детей и подростков, числу разводов, количеству абортотворения и др. И это не считая других рейтингов (уровня коррупции, свободы слова, покушения на жизнь журналистов и др.), по которым Россия превосходит самые отсталые африканские страны. О каком социальном благополучии тут можно говорить? Но государство словно не замечает таких кричащих пороков.

3. Важной проблемой является так же и *низкое качество человеческого капитала*. Особенно опасно оно в сфере управления. Так, многие современные управленцы не только плохо осведомлены об особенностях управляемых процессов, но порой не имеют должной школьной грамотности, что уже породило длинную вереницу крупных катастроф, приведших к многочисленным жертвам, в основе которых лежал пресловутый «человеческий фактор». Среди них крупный пожар на авианосце «Орискани» (1966); взрыв на химическом заводе в Бхопале, (1984); катастрофа в воздухе над Боденским озером (2002), взрыв нефтяной платформы Deerpwater Horizon в Мексиканском заливе (2010).

В России список таких чрезвычайных происшествий, происходящих с удручающей регулярностью, в последние годы непрерывно растет. Только среди наиболее резонансных из них можно отметить: Чернобыльскую катастрофу (1986), гибель атомной подлодки «Курск» (2000), обрушение кровли аквапарка «Трансвааль» на юго-западе Москвы (2004), катастрофу на Саяно-Шушенской ГЭС (2009), взрывы на шахте «Распадская» (2010), гибель дизель-электрохода «Булгария» (2011) и т.д. В связи с такой пугающей периодичностью катастроф был даже принят закон о том, что всероссийский траур объявляется только в случае, если количество жертв превышает 100 человек.

4. Еще одной проблемой современности служит **невозможность использовать устаревшие подходы к управлению обществом** в целом, отдельными странами, регионами, муниципалитетами, фирмами и организациями. Дело в том, что до начала 50-х годов опыт прошлого представлял ценное руководство для будущего. Распознавая знакомые ситуации, экстраполируя привычные тенденции, управленец мог ясно видеть будущее. Острой потребности в предвидении нового тогда не было, т.к. перемены происходили достаточно медленно, чтобы успевать подготовить продуманные решения. Однако, начиная с 50-х годов, перемены уже нельзя было связывать с прежними тенденциями. Они случались все чаще и были все менее предсказуемыми. В 80–90-х годах некоторые тенденции еще можно было предсказывать, опираясь на анализ глубинных процессов, но многое из того, что оставалось скрытым от глаз сложностью видимых условий, могло обнаружить себя внезапным ударом по интересам фирмы, региона, государства как стратегическая неожиданность [1, с. 43–47]. Известно, что в середине XX в. темп «обваливания» на управленца проблем составлял 4–6 в неделю, и он успевал находить их решение. Сейчас темп увеличился до 40–60 проблем в неделю, и даже эффективный менеджер уже не успевает просто реагировать на них, не то, что решать.

Очевидно, что нужен творческий подход к руководству, переход к упреждению возникновения проблем, а не к модному сейчас в России «ручному управлению». Это предполагает мобилизацию интеллектуальных способностей управленцев, проведение отбора наиболее социально и психологически подготовленных менеджеров, исследования и внедрения в практику управления достижений в области социологии и психологии управления, делегирования многих полномочий на нижние уровни управления, расширения творческой инициативы работников.

5. Еще одним важным обстоятельством служит **переход человечества в постиндустриальную** (информационную, когнитивную, смысловую, аксиологическую) **фазу своего развития**, где главным продуктом цивилизации будут не товары и услуги, а новая информация, знания, смыслы и ценности. Глобальной проблемой при этом становится преодоление межфазового барьера, для которого (как и при переходе от архаической к традиционной, от традиционной к индустриальной фазам развития) характерны экологический, экономический, культурный, социальный и, как следствие, управленческий, политический кризисы [2, с. 501–505].

Все сказанное требует поиска новой парадигмы управления, релевантной существующим вызовам и способной помочь человечеству перейти к следующей фазе своего развития.

6. Между тем в настоящее время сосуществуют три наиболее репрезентативные парадигмы общественного управления: *административно-командная*, *финансово-экономическая* и получающая в последнее время признание новая *социально-психологическая* парадигма.

Начиная с середины XX в. стала ощущаться утрата монополизма первой парадигмы, которая была ориентирована на интересы дела и основана на иерархической организации управления. *Формально-административный подход*, лежащий в центре этой парадигмы, уже исчерпал себя в развитых демократических странах. Те же маргинальные режимы типа Северной Кореи или Кубы, которые следуют политическим стереотипам прошлого, остались на обочине цивилизации. Даже Китай вынужден был ослаблять административно-политический характер управления, вводя элементы свободы и самостоятельности граждан. В рамках такого подхода люди остаются простыми *исполнителями* (поскольку цели им спускают сверху), а не *деятелями* (т.е. субъектами, участвующими в выработке таких целей, и поэтому более активно борющимися за их реализацию).

Стержнем финансово-экономической парадигмы, в которой уже обозначился переход от иерархической организации общественного управления к сетевой, служит *экономоцентрический подход*, предполагающий доминирующее положение экономической сферы жизни над остальными – политической, социальной, культурной (духовной). Этот подход использует в качестве ведущих инструментов управления обществом экономические методы и устанавливает в качестве критериев успешности такого управления любой из сфер жизни прибыльность, экономическую эффективность. Благо человека выступает побочным «продуктом» такого подхода и зачастую приводит к пренебрежению им (чего только стоит хищническое отношение к природе). Этот подход широко применяется не только в управлении реальной экономикой, но распространяется его адептами и на другие сферы жизни общества, в том числе и на традиционно не коммерциализированные (образование, здравоохранение, спорт, оборону и т.д.), приводя ко многим социальным коллизиям и моральному ущербу.

Однако, не смотря на огромные успехи промышленно развитых стран, достигших впечатляющих результатов в экономике, он как

ведущий подход в общественном управлении уже начал исчерпывать себя. Об этом говорит не только череда экономических и вызванных ими политических, социальных и культурных кризисов, но и целый ряд других обстоятельств, в первую очередь его имманентная деструктивность.

Как пишет С.Б. Переслегин, индустриальная экономика принципиально нестабильна, поскольку три ее независимых параметра: *потребление, производство средств потребления и производство средств производства* – не могут быть сбалансированы одновременно. Поэтому она должна либо экспоненциально расти (все время требуя новых источников сырья и рынков сбыта), либо коллапсировать. В индустриальную фазу товар обретает стоимость раньше, чем полезность: деньги, взятые в кредит у банка для развития производства, необходимо будет вернуть с процентами, кроме того, надо извлечь прибыль. А если товар не принесет планируемого дохода? Это означает, что экономика обречена быть кредитной, что любое развитие неизбежно приводит к инфляции: «в индустриальную фазу инфляция есть обратная сторона всякой инновации: промышленная экономика производит ценности, отягощенные кредитными обязательствами» [2, с. 488].

7. Поэтому в последнее время все сильнее ощущается потребность в новой парадигме общественного управления, лишенной отмеченных недостатков, ориентированной на интересы человека и побуждающей его инициативу, в которой будет доминировать сетевая организация управления, основанная на отношениях координации (выработке согласованных решений на основе компромисса или консенсуса и тесном взаимодействии в процессе их реализации).

Поэтому постепенно начала формироваться *социолого-психологическая парадигма*, предполагающая доминирование сетевой организации управления, гуманизацию его принципов, широкое применение социологических и психологических подходов и методов. В ее рамках появились такие *стабилизационные* подходы, как, например, социальное партнерство, социальное регулирование или социальный контроль, а также *инновационные* подходы типа социального маркетинга или социального менеджмента и др. Стало традиционным гуманистическое направление в управлении деятельностью предприятий, включающее подходы, основанные на концепциях человеческих ресурсов, человеческих отношений, лидерства, на методах мотивации и др. Среди новых социолого-психологических регулятивов можно отметить такие, как методы социальной рекламы, управления

посредством идеалов, управления истиной, артикуляции смыслов, совместного целеполагания, заинтересовывания, создания благоприятных условий, формирования общественного мнения и т.п. [3–5].

Основным средством активизации и направления социальной активности людей станет моральная мотивация, основанная на **побуждении**. Ведущим императивом при этом послужит девиз: «Побуждать людей *хотеть* делать то, что должно». Не заставлять, убеждать или ждать, когда в них проснется сознательность, а именно побуждать.

Одним из перспективных методологических средств социолого-психологической парадигмы общественного управления может стать *социальный маркетинг*, важнейшим методологическим обеспечением которого наряду с философией, методологией, технологией управления станут социология и психология управления. Его краткому описанию посвящена одна из статей данного сборника.

Список литературы:

1. Ансофф И. Стратегическое управление. М.: Экономика, 1989. 519 с.
2. Переслегин С.Б. Самоучитель игры на мировой шахматной доске. М.: АСТ; СПб.: Terra Fantastica, 2005. 619 с.
3. Фомин В.Н. Новые концепции социального управления / Социально-технологическая культура как феномен XXI века: матер. Междунар. науч.- практ. конф. (г. Белгород, 29–31 мая 2006 г.) : в 2 ч. // Белгород: Изд-во БелГУ, 2006. Ч. 1. С. 135–138.
4. Фомин В.Н. Роль артикуляции смыслов в социологии управления / Социально-технологическая культура как феномен XXI века: матер. Междунар. науч.-практ. конф. (г. Белгород, 29–31 мая 2006 г.) : в 2 ч. // Белгород: Изд-во БелГУ, 2006. Ч. 2. С. 260–264.
5. Фомин В.Н. Противоречия социального управления посредством идеалов / Творческое наследие Н.Н. Страхова и современная социально-гуманитарная мысль: сб. матер. Всеросс. науч. конф. // Белгород: Изд-во БелГУ, 2003. С. 121–123.

СОЦИАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ КАК НОВЫЙ ПОДХОД В ОБЩЕСТВЕННОМ УПРАВЛЕНИИ

Фомин В.Н., канд. социол. наук, доц.,
Гладкова И.А., доц.

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

В современных условиях наблюдается обострение и доминирование социальной проблематики. Во-первых, большинство проблем в нашем обществе носит не технический или экономический, а именно *социальный* характер.

Во-вторых, имеет место снижение качества человеческого капитала, которым обладает Россия. Это вызвано, с одной стороны, включением в действие все новых механизмов «отрицательной селекции» общества, а с другой стороны, дисфункцией механизмов «положительной селекции», превращающей ее в «псевдоположительную».

К другим тревожным тенденциям можно отнести дисбаланс в спросе на профессии между рынком образовательных услуг и рынком труда специалистов; рост количества студентов, разочаровавшиеся в избранной профессии; нежелание, да и неумение многих выпускников вузов работать по полученной специальности; падение качества их подготовки и др. О каком инновационном развитии страны можно говорить, не разрешив проблему подготовки элитных, креативных профессионалов, способных ставить и решать задачи, характерные для постиндустриальной (когнитивной) фазы развития общества.

Предпринимаемые попытки по улучшению ситуации, к успеху не приводят. Одной из причин служит нерелевантность применяемых управленческих подходов, тем проблемам, которые они призваны решать. Считается анахронизмом *формальное администрирование*, равно как и «*управление в ручном режиме*». Исчерпал себя и *экономоцентрический подход*, который за многие годы своего господства так и не смог сформировать технологии предупреждения и преодоления экономических кризисов. Выделяемые ресурсы «странным образом» не доходят до места своего назначения, стоимость инвестиционных проектов постоянно в разы превышает плановую, качество работ оказывается ниже требуемого, затеваемые проекты не решают животрепещущих проблем общества и т.д. Везде причиной

становится не объем финансирования, не отсутствие рабочей силы или соответствующей техники, а пресловутый «человеческий фактор».

Выход можно искать на пути разработки и применения более релевантной сформировавшейся проблематике социально-психологической парадигмы управления. И, действительно, в рамках данной парадигмы начали осознаваться и формироваться такие подходы, как социология и психология управления, социальный менеджмент, социальное партнерство, социальный контроль, социальное регулирование и т.д. Одним из таких методологических средств, позволяющих выбирать определенную стратегию поведения в сложных, быстро изменяющихся условиях, стала идея *социального маркетинга*, возникшего в ходе эволюции традиционного коммерческого маркетинга. Опережающее развитие маркетингового подхода по сравнению с другими технологиями управления вызвано быстрой и эффективной «оценкой» управленческих решений, наличием гибкой обратной связи и мощным (позитивным или негативным) материальным стимулированием. Действительно, при прочих равных условиях, например, при одинаковом качестве и цене товара или услуги, большую прибыль получит тот, кто лучше организовал их сбыт. В этом плане конкурируют не столько товары и услуги, сколько управленческие стратегии и подходы. Это и стимулирует их развитие. В других случаях конкуренция способов управления не столь заметна, а порой вообще бывает безальтернативной, как, скажем в условиях монопольного государственного управления.

В настоящее время реализация этой идеи приобретает различные формы, посредством которых маркетинг гибче адаптируется к новым условиям. Во-первых, традиционный маркетинг начинает приобретать социальные черты, постепенно трансформируясь в социальный маркетинг, который служит представителем *инновационного* направления социального менеджмента (в противовес таким представителям его *стабилизационного* направления, как социальное регулирование или социальное партнерство). Оба вида маркетинга объединяет общая, социологическая, по своей сути, методология: применяемые исследовательские методы (маркетинговые исследования все меньше отличаются от традиционных социологических – те же методы опроса, фокус-групп, интервьюирования, наблюдения и т.д.); все больше сходства обнаруживается в их целях, приобретающих порой откровенно альтруистический характер; реклама из коммерческой зачастую становится социальной, в обоих широко используются достижения манипулятивной психологии; меры воздействия на целевую

аудиторию опираются на принципы социального регулирования и др. Хотя между ними сохраняются и определенные различия. Так, для традиционной конкуренция является непреложным условием разработки маркетинговых стратегий, в то время как в социальном маркетинге предполагается, скорее, кооперация. Наряду с этим для социального маркетинга более важен социальный статус, образ жизни и социально-психологические качества клиента, а для коммерческого главным критерием служит его покупательная способность.

Во-вторых, в связи с массовым появлением разнообразных услуг и преобладанием темпов их роста над темпами роста новых товаров маркетинг все больше приобретает услугуовую специфику, не только потакая малейшим капризам клиента, удовлетворяя самые изощренные его запросы, но и формируя их. Наличие такой положительной обратной связи между спросом и предложением присуще синергетическому механизму лавинного типа, действие которого способствует превращению человечества в общество потребления.

В-третьих, этические нормы все в большей мере определяют поведение людей в деловой сфере. В качестве примера отметим ставшую привычной прозрачность финансовой деятельности, доверительный характер общения деловых партнеров, повышение роли ценностной мотивации сотрудников (*cause marketing*) и что особенно важно – доброжелательное и предупредительное отношение к клиентам. Понятно, что эти качества культивируются не только из этических соображений, в их основе лежит еще и экономическая выгода, благодаря которой они и проникли в бизнес.

В-четвертых, маркетинг становится все более ориентированным на человека, на его ценности. Действительно, первоначально он носил чисто *коммерческий* характер и сводился к удовлетворению интересов производителя ($I_{пр}$) за счет интересов покупателя ($I_{пк}$): ($I_{пр} > I_{пк}$). Позже в ходе конкуренции стали учитываться и интересы покупателя. Маркетинг стал *социально-ориентированным* ($I_{пр} = I_{пк}$). В настоящее время интересы покупателя становятся доминирующими, и в ряде случаев коммерческая составляющая отступает на задний план ($I_{пр} < I_{пк}$). Этот вид маркетинга стал называться *социальным*.

Обобщая даваемые ему определения, можно увидеть, что СМ обладает четырьмя основными чертами, составляющими его специфику: а) он или некоммерческий или коммерциализирован в незначительной степени; б) он продвигает услугу или товар социального характера; в) он предполагает не культурную, политическую или экономическую, а социальную сферу ее применения; г) он этичен по форме своего

осуществления. Кроме того, СМ обладает специфическими атрибутами, характеризующими его как разновидность управленческой деятельности.

Цели. Концепция СМ сформировалась в процессе эволюции традиционного *маркетинга*, основной целью и главным смыслом которого было извлечение *прибыли*, что порой превращалось в самоцель. Сейчас на первое место выступило максимальное улучшение жизни, повышение ее качества, где прибыль обычно не предполагается (non profit marketing), как это имеет место, например, в деятельности некоммерческих, гуманитарных, общественных организаций. Или она носит косвенный характер, скажем, при массовом переходе к здоровому образу жизни у государства могут сократиться расходы на здравоохранение, возрасти производительность труда работающих. Практикуются и другие меры, связанные даже с прямыми издержками, но в стратегическом плане дающими заметный *социальный эффект* (благоустройство улиц вокруг коммерческих организаций, ограничения на рекламу и продажу табачных изделий или алкогольных напитков и др.).

Характер продвигаемых товаров или услуг определяется сферой деятельности, решаемой проблемой и целевой аудиторией. Скажем, оказание содействия в трудоустройстве выпускнику вуза и человеку со стажем заметно отличаются. В качестве таких товаров или услуг выступают некие *социально полезные продукты* (например, экологически чистые продукты питания или фильтры для питьевой воды), *новые идеи* (например, идея тотального маммографического обследования женщин или идея детских домов семейного типа), прогрессивные и нравственные *модели поведения* (например, планирование семьи, ведение здорового образа жизни или оказание донорской помощи) и т.д.

Формы оказания услуг посредством СМ отличаются от форм, характерных для коммерческого маркетинга, тем, что последнему присуща определенная корпоративность интересов производителей, их групповой эгоизм, т.к. конечная цель состоит в достижении благополучия одной фирмы. Формы продвижения товаров и услуг не всегда этичны, особенно это касается агрессивной рекламы, прорывающейся в самых интересных телепередачах, «насилующей» сознание обывателя, создающей мощный информационный шум.

Социальному же маркетингу в большей степени присущ дух коллективизма, альтруизм, ориентирование на интересы общества. При его реализации ведущая роль должна отводиться социологии

управления, социальным технологиям, методам побуждения, а не понуждения: право принимать решение при этом остается за самим человеком. Это мотивация людей к решению важной для них проблемы, которую они не могут решить в одиночку, например, ограничить себя в еде, повысить свою двигательную активность или отказаться от употребления нецензурной лексики. Совместное, коллективное усилие («Одной рукой узла не завяжешь», «Одному и у каши неспор», «На миру и смерть красна») – еще один социальный аспект в этом виде маркетинга. Культивируемые товары или услуги распространяются с использованием различных технологий социальной рекламы, не только призывающей к усвоению и освоению их, но и помогающей сделать это.

Критерии эффективности. В отличие от традиционного маркетинга, где главным критерием была *экономическая эффективность, прибыль*, в СМ таким показателем служит *социальный эффект*, характер которого зависит от специфики той сферы социальной жизни, в которой применяется СМ. Причем во всех случаях эффект оказывается значимым не только для конкретного получателя таких социальных услуг, но и для всего общества в целом, от него выигрывают и поставщик товаров или услуг, для которого эффект заключается в поднятии престижа, создании внутренней мотивации у коллектива фирмы, получении кредита доверия к ней, обретении славы и т.п.

Вышесказанное позволяет определить социальный маркетинг как такую разновидность маркетинга, который ориентирован на продвижение социально значимых товаров и услуг, на проведение в жизнь гуманитарных идей или новых стандартов поведения. Главной целью его является не получение прибыли, а улучшение качества жизни, повышение уровня культуры и этичности во взаимоотношениях людей, а ключевым критерием – получаемый социальный эффект. При этом основное назначение СМ заключается в социальных инновациях.

Список литературы:

1. Фомин В.Н. Социальный маркетинг в образовательной деятельности современного вуза: монография. Белгород: Изд-во БГТУ, 2008. 143 с.
2. Булгакова Т.И., Фомин В.Н. Социальный маркетинг в деле профессионального определения и становления личности // Преемственность в образовании. 2012. № 2 (11).
3. Фомин В.Н. Социальный маркетинг как инструмент управления образовательным пространством региона / Содействие профессиональному становлению личности и трудоустройству молодых специалистов в современных условиях: сб. матер. III Всеросс.

науч.-практ. конф. (Белгород, 9 декабря 2011 г.) // под ред. В.С. Севостьянова, Н.Н. Реутова, В.Н. Фомина. Белгород: Изд-во БГТУ им. В.Г. Шухова. 2011. Ч.2. С. 219–225.

ИННОВАЦИОННОЕ ДЕЛОВОЕ ПАРТНЕРСТВО: ПОДХОДЫ, ФОРМЫ И МЕТОДЫ

**Щетинина Е.Д., д-р экон. наук, проф.,
Лесовая С.Л., аспирант**

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

В настоящее время инновационная составляющая развития предприятий является основным источником роста. Как показывает практика, устойчивое развитие производства и поддержание его конкурентоспособности в долгосрочной перспективе зависит от инноваций. Именно инновационность становится важной чертой современного предприятия. Поэтому возрастает важность и роль управления инновационным развитием и инновационной деятельностью российских предприятий.

Стоит отметить, что определение стратегии развития предприятия и текущее управление инновационной деятельностью тесно связаны с величиной и структурой инновационного потенциала предприятия, который является необходимым условием для инноваций. Для того, чтобы оценить текущую ситуацию и выбрать перспективные направления инновационного развития на предприятии необходимо проводить систематическую оценку имеющегося инновационного потенциала. Благодаря чему появится возможность выявлять резервы повышения эффективности его использования, что поможет корректировать направления инновационного развития и прогнозировать вероятность и характер результатов инновационной деятельности.

Стремительно растущая роль инноваций устанавливает свои требования, касающиеся выбора наиболее эффективных методов использования и оценки инновационной деятельности предприятия. Инновационная среда диктует требования усиления интеграции. Необходимо проводить более эффективную политику в инновационной сфере на уровне регионов, а также обеспечить результативное сотрудничество инновационных составляющих [1]. Именно поэтому многие ученые уделяют особое внимание развитию инновационного делового партнерства.

Партнерство в инновационной деятельности имеет определяющее значение для результативности ее осуществления [2,6].

Разнообразие партнерских взаимоотношений для осуществления инновационной деятельности вызывает необходимость рассмотреть существующие формы инновационного партнерства.

К наиболее часто встречающимся формам инновационного партнерства относятся следующие:

1. Формирование некоммерческих инновационных партнерств;
2. Инжиниринговые партнерства как разновидность некоммерческого партнерства;
3. Государственно-частные партнерства (ГЧП);
4. Партнерство на международном уровне.

Необходимо отметить, что сегодня актуально международное инновационное партнерство (МНИП), позволяющее достигать таких макроэкономических целей, как:

- расширение географических рынков, облегчение выхода на внешний рынок с новой продукцией (услугами);
- обеспечение положительного сальдо платежного баланса страны;
- стабилизация валютных поступлений;
- укрепление внешнеэкономических связей и отношений;
- реструктуризация зарубежных долгов.

Формы МНИП могут быть самыми разнообразными. Это могут быть коучинговые и кобрендинговые проекты, совместные производства, исследовательские центры, консорциумы [6,7].

В том числе, могут быть весьма эффективными инновационные стратегии совместного с зарубежным предпринимательства.

Характеристика МНИП представлена в таблице 1:

Таблица 1 – Характеристика форм международного инновационного партнерства

Форма МНИП	Цель	Распространенность	Сфера применения
Коучинг	Рост человеческого капитала	Низкая	Малый и средний бизнес
Кобрендинг	Рост репутационного капитала	Средняя	Банковская сфера, платежные системы, крупный ритейл, сервисные фирмы

Совместное предпринимательство	Рост инновационного потенциала	Широкая	Сфера производства
Стратегические альянсы	Снижение издержек	Средняя	Сфера информационных технологий, автомобилестроения, транспорта и финансов

Можно сделать следующий вывод: необходимы инновационные стратегии, основанные на различных формах партнерства, важно учитывать компьютеризацию и визуализацию экономики, также стоит учитывать значимость инновационных процессов в деловом партнерстве.

Стоит отметить, что в современном обществе необходимость инноваций практически во всех областях человеческой жизни очевидна. Особенно это касается предприятий и компаний, нацеленных на развитие и завоевание лидерских позиций, как в пределах своей страны, так и в мировом масштабе.

Список литературы:

1. Балашов А.И., Рогова Е.М., Рудская И.А. Экономика предпринимательства и инновации // «Экономическое возрождение России». 2015. № 1 (43). С. 96-114.
2. Гостяева Ю.Ю., Щетинина Е.Д. Принятие управленческих решений в условиях делового партнерства // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2014. № 6. С. 155-158.
3. Льюис Р.Д. Деловые культуры в международном бизнесе: от столкновения к взаимодействию. М., 1999.
4. Носачевская Е.А. О научно-техническом и инновационном потенциале России // ЭКО. 2011. № 8. С. 5-16.
5. Сурин А.В., Молчанова О.П. Инновационный менеджмент: учеб. М.: ИНФРА, 2008. 368 с.
6. Щетинина Е.Д., Старикова М.С. Инновационный маркетинг: методы и инструменты: Монография / под общ. ред. Е.Д. Щетининой, М.С. Стариковой. Белгород: Изд-во БГТУ, 2014. 209 с.
7. Щетинина Е.Д., Старикова М.С. Управление издержками инновационной деятельности как элемент бизнес-стратегий // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2015. № 1. С. 93-98.

СОДЕРЖАНИЕ

Альнафра И., Чижов С.Ф. Экономика знаний и перспективы развития мировой экономики... ..	3
Атабиева Е.Л., Ковалева Т.Н. Формирование финансовой отчетности в условиях антикризисного управления.....	10
Ахмедова Н.К. Особенности анализа состояния рынка недвижимости в республике Дагестан.....	15
Andjelkovic Aleksandar, Radosavljevic Dragana, Somina Irina Certain problems and answers by management in developing countries... ..	20
Arsenijevic Olja, Gajdobranski Aleksandra, Kastratovic Edita Attitudes of professional managers on education for management.....	26
Arsenijevic Olja, Lilic Vladana, Gajdobranski Aleksandra Social context of youth in Serbia – needs, changes and problems.	31
Балабанова Г.Г. Инновации и рост производительности труда.	37
Бендерская О.Б. Финансовое состояние белгородских предприятий в 2014 году.	43
Божков Ю.Н. Особенности управления человеческим капиталом предприятия в условиях инновационной экономики.	48
Бутько Е.В. Стохастическая оптимизационная модель определения объема резервов финансовых ресурсов для ликвидации чрезвычайных ситуаций в регионе.	56
Бухонова С.М., Чернявская Е.Ю. Основные аспекты инновационной деятельности организаций в сети Интернет.	61
Выборнова В.В., Выборнова С.В. Проблемы эффективного управления конкурентоспособностью промышленного предприятия..	68
Выборнова В.В., Туаева В.З. Инвестиционный климат в современной России.	73
Гавриловская С.П., Рудычев А.А. Информационное обеспечение системы управления конкурентоспособностью предприятия.	78
Гладкова И.А., Музылева Е.С. Оценка эффективности системы кадрового обеспечения компании... ..	83
Гостяева Ю.Ю. Бенчмаркинг как важное звено процесса разработки эффективных управленческих решений.	88
Гриненко Г.П. Организационно-экономические аспекты информационной безопасности... ..	94
Gijic Nebojsa, Bankovic Djukic Dragana, Zdravkovic Bojan The allocation of funds for innovations in modern business.	99
Gijic Nebojsa, Lilic Vladana, Reko Krstina M&A – factor of profit increase.	105

Gijic Nebojsa, Jovic - Bogdanovic Adriana, Dimitrijevic Oliver Development of it talents in companies.	110
Давыденко Т.А., Кажанова Е.Ю. Роль среднего класса в формировании человеческого капитала.....	116
Демура Н.А., Ярмоленко Л.И. Некоторые аспекты оценки экономического развития предприятия.....	121
Демура Н.А., Ярмоленко Л.И. Сущность, принципы, задачи и инструментарий мониторинга экономического развития предприятия.....	126
Доможирова О.В., Несмеянова М.Н. Применение операционного анализа при управлении затратами.	130
Дубино Н.В. Анализ методов оценки экономической эффективности инновационного проекта промышленного предприятия.....	134
Журавлева Л.И. Технологии, наука, образование XXI века.....	141
Ilic Dejan, Markovic Branko, Doroshenko Yuriy Analysis of the future development of automated trade on the stock exchange..	144
Климашевская А.А. Роль внедрения процессно-ориентированной системы управления в модернизации предприятия	149
Корнилова Е.Ю. Политика ценообразования в основе разработки нового банковского продукта.	154
Костромицкая О.И., Сомина И.В. Особенности и проблемы учета фактора времени при оценке экономической эффективности инвестиционных проектов..	159
Кравченко Л.Н. Сценарии развития отечественной экономики.	164
Логачева Т.В. Особенности и проблемы осуществления закупок у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика) и заключения контрактов	169
Лычева И.М. Финансовые инновации в инвестиционной деятельности населения.....	174
Максимчук Е.В., Халько А.Н. Стресс-тестирование как метод управления банковскими рисками.	178
Малыхина И.О. Выявление резервов повышения эффективности функционирования инновационной инфраструктуры вуза..	187
Одарченко А.В., Никифорова Е.П. Взаимодействие науки, образования и производства... ..	192
Перов Г.О. Программно-целевое управление развитием регионов юга России в современных условиях: новые подходы.	199
Пивко И.С. Особенности управления инновационными проектами в условиях кризиса.....	204

Radosavljevic Milan, Andjelkovic Maja, Glagolev Sergey Issues and concepts of public management in developing countries.	209
Селиверстов Ю.И., Королева Н.В., Левченко А.С. Определение потребности предприятий малого и среднего бизнеса Белгородской области в кредитных ресурсах.....	216
Сомина И.В., Ханов А.А. Роль прямых иностранных инвестиций в условиях инновационно-ориентированной экономики России.....	222
Старикова М.С. Принципы адаптивного управления промышленными корпорациями.	228
Суворова А.А., Комарова А.А. Прогнозы развития форм денежного обращения.....	233
Суворова А.А., Савастьянова Л.А. Развитие ипотечного кредитования в условиях экономической нестабильности.	238
Ткаченко Ю.А. Варианты организации внутреннего контроля.....	243
Трунова Е.В. Финансовые аспекты взаимодействия участников корпоративных структур.	248
Тупикин П.Н. Бюджетирование и аудит эффективности в управлении организацией.	253
Фомин В.Н. Актуальность социального маркетинга как нового подхода в общественном управлении.	258
Фомин В.Н., Гладкова И.А. Социальный маркетинг как новый подход в общественном управлении.....	265
Щетинина Е.Д., Лесовая С.Л. Инновационное деловое партнерство: подходы, формы и методы... ..	271