

АГЕНТСТВО ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
(АПНИ)

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ

Сборник научных трудов
по материалам
I Международной научно-практической конференции

г. Белгород, 30 апреля 2015 г.

В семи частях
Часть V



Белгород
2015

УДК 001
ББК 72
С 56

Современные тенденции развития науки и технологий :
С 56 сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической конференции 30 апреля 2015 г.: в 7 ч. / Под общ. ред. Е.П. Ткачевой. – Белгород : ИП Ткачева Е.П., 2015. – Часть V. – 156 с.

ISBN 978-5-9906790-0-9

ISBN 978-5-9906790-5-4 (Часть V)

В сборнике рассматриваются актуальные научные проблемы по материалам I Международной научно-практической конференции «Современные тенденции развития науки и технологий» (г. Белгород, 30 апреля 2015 г.).

Представлены научные достижения ведущих ученых, специалистов-практиков, аспирантов, соискателей, магистрантов и студентов по экономике.

Информация об опубликованных статьях предоставляется в систему Российского индекса научного цитирования (РИНЦ) по договору № 301-05/2015 от 13.05.2015 г.

Электронная версия сборника находится в свободном доступе на сайте:
www.issledo.ru

УДК 001
ББК 72

ISBN 978-5-9906790-0-9
ISBN 978-5-9906790-5-4 (Часть V)

© Коллектив авторов, 2015
© ИП Ткачева Е.П. (АПНИ), 2015

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»	6
<i>Абдуразакова Я.М.</i> ОСОБЕННОСТИ РЕГИОНАЛИЗАЦИИ ВУЗОВ	6
<i>Агафонов И.А.</i> ОЦЕНКА ПЕРСПЕКТИВ ИЗМЕНЕНИЯ СТРУКТУРЫ БАЛАНСА ПРОИЗВОДСТВА ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ	9
<i>Аль-Халиди Хайдер Ибрагим Хассун</i> СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В УПРАВЛЕНИИ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛЬЮ ИРАКА	13
<i>Андросова В.Г.</i> ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ДОРОЖНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ	15
<i>Ариончик А.А.</i> СОВМЕСТНЫЕ ЗАКУПКИ КАК ФАКТОР СОТРУДНИЧЕСТВА И КООРДИНАЦИИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ЗАКАЗЧИКОВ	18
<i>Атапина Н.В., Кононов В.Н.</i> СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ИМИТАЦИОННОМУ МОДЕЛИРОВАНИЮ РИСКОВЫХ СИТУАЦИЙ	20
<i>Бояркин А.В., Питайкина И.А.</i> ЗДОРОВЬЕ НАСЕЛЕНИЯ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ГОСУДАРСТВА В XXI ВЕКЕ	24
<i>Бульдова А.В.</i> ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ КАК ЭЛЕМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА РАБОТЫ ТРАНСПОРТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	27
<i>Васильева И.А.</i> ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ В СФЕРЕ ЗАКУПОК	29
<i>Винник М.С., Юсупова О.А.</i> БАНКОВСКИЙ СЕКТОР В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ	31
<i>Гафаров А.Р.</i> ОПТИМИЗАЦИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СИСТЕМЫ ЗАКУПОК	34
<i>Гираев В.К.</i> КОНЦЕПЦИЯ НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ	36
<i>Гладилина И.П.</i> АНТИДЕМПИНГОВЫЕ МЕРЫ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ ЗАКУПКАМИ	42
<i>Голкина Г.Е.</i> ВОЗМОЖНОСТИ ERP-СИСТЕМ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТЬЮ ПРОДУКЦИИ	44
<i>Горобец А.В.</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ В РОССИЙСКИХ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ КОМПАНИЯХ – ОСНОВА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ	47
<i>Гришина Е.А.</i> МЕТОДИКА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ КОСВЕННЫХ ЗАТРАТ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ	49
<i>Данилова З.Г.</i> АДМИНИСТРАТИВНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗАКАЗЧИКА	51
<i>Жалнина Н.О.</i> УПРАВЛЕНИЕ ЗАКУПКАМИ НА ОСНОВЕ МОДЕЛИРОВАНИЯ	53
<i>Зленко А.Ю.</i> ВНЕДРЕНИЕ ПРОГРАММНОГО БЮДЖЕТА В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ	55
<i>Кныр И.И., Перова И.А., Сейталимова А.Н., Рычков С.Ю.</i> ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА КАК ЭЛЕМЕНТ СТРАТЕГИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	58

Князькин А.В. ОБОСНОВАНИЕ ЗАКУПКИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ.....	61
Колесник В.В. СОВРЕМЕННЫЙ СТАТУС СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В СФЕРЕ ЗАКУПОК.....	63
Косолапова А.В., Грицунова С.В., Николаенко О.В., Ефимова К.Е. ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО АГРОБИЗНЕСА В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....	65
Лазарева С.В. УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ РУКОВОДИТЕЛЯ КОНТРАКТНОЙ СЛУЖБЫ	68
Лотарева К.М., Грицунова С.В., Васильченко К.С., Шлапак Ю.А. МОЛОДЕЖНЫЙ РЫНОК ТРУДА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	70
Лотвина О.В. УПРАВЛЕНИЕ ЗАКУПКАМИ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ	73
Олейник В.Ю. ГОСУДАРСТВЕННАЯ МОЛОДЕЖНАЯ ПОЛИТИКА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	76
Ошурков В.А., Макашова В.Н. ОБЗОР СТАНДАРТОВ В ОБЛАСТИ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ.....	79
Пань Мэйцзюнь ВЛИЯНИЕ КРОСС-КУЛЬТУРНЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ НА ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ НА РЫНКЕ УСЛУГ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ.....	81
Пахомов А.А., Кириллин Н.Д. УЧАСТИЕ КОМПАНИЙ-ПРИРОДОПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РЕГИОНА: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ))	83
Петренко А.Н. ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРОЙ И СПОРТОМ В МУНИЦИПАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ БЕЛОГЛИНСКИЙ РАЙОН.....	87
Петренко А.Н. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА	89
Плотников Д.А., Плотников А.Н. ТЕНДЕНЦИИ ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В МИРОВОМ МАСШТАБЕ	92
Половинко М.Г. ИМИДЖ, РЕПУТАЦИЯ И БРЕНДИНГ ГОРОДА КАК КОНКУРЕНТНЫЕ РЕСУРСЫ ТЕРРИТОРИИ (НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА КРАСНОДАРА)	95
Попова И.В., Строчкина К.Н. ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ЗАЛОГОВОГО ЖИЛЬЯ.....	99
Проклин К.А., Краснянский А.С., Тихонина А.В. ПРОБЛЕМЫ ВОСПРОИЗВОДСТВА ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В РФ.....	101
Радионова И.А. ЗАКУПКИ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ.....	103
Ромадыкина М.Ю., Овчинникова О.А. ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ ABC – XYZ АНАЛИЗА В ОЦЕНКЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ.....	105
Романова Л.В. ПРОЕКТИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ ОРГАНИЗАЦИИ (СУЧР) КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬЮ ТРУДА	108
Самотаев И.М. ЭФФЕКТИВНОЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ	115
Сергеев В.Е. АНТИКОРРУПЦИОННАЯ ПОЛИТИКА В СИСТЕМЕ ЗАКУПОК РКП.....	117
Сергеева С.А. ПРИНЦИП ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНЦИИ ЗАКУПОК	119
Спиридонов А.В. СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЯ ЗАКУПКА В РАМКАХ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ	121

Стратулат И.В. МНОГОАСПЕКТНОСТЬ ТРАНСАКЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ.....	123
Тамахина Л.Ф., Тамахина А.Я., Нахушева Л.А. «ЗЕЛЕНАЯ ЭКОНОМИКА» КАК СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ КАБАРДИНО-БАЛКАРСКОЙ РЕСПУБЛИКИ.....	129
Тихонова А.А., Ковалев В.А. ФОРМАЛИЗАЦИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ РЫНКА ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ МАШИН.....	131
Томилов Д.А., Шилова Н.Н. ВЛИЯНИЕ КРОСС-КУЛЬТУРЫ НА ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ	134
Тормозова Е.Д. ПОНЯТИЙНЫЙ АППАРАТ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	138
Тюсина Л.С. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОНЯТИЙ СФЕРЫ ЗАКУПОК.....	140
Ухватов В.А. ОСОБЕННОСТИ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРИ ОРГАНИЗАЦИИ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА МОСКВЫ).....	142
Фахрадова Л.Н. МОДЕЛЬ СОДЕЙСТВИЯ ЗАНЯТОСТИ ИНВАЛИДОВ	144
Чуева Т.В. ЭВОЛЮЦИЯ СОДЕРЖАНИЯ ПОНЯТИЙ СФЕРЫ ЗАКУПОК.....	148
Шакирова Р.К. ПРИНЦИП СТАБИЛЬНОСТИ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ И СОБЛЮДЕНИЕ ЕГО В РЕСПУБЛИКЕ МАРИЙ ЭЛ.....	150
Шакирова Р.К. ПРОГРАММНЫЕ ДОКУМЕНТЫ О РАЗВИТИИ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ	152

СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»
ОСОБЕННОСТИ РЕГИОНАЛИЗАЦИИ ВУЗОВ

Абдуразакова Я.М.

ассистент кафедры мировой экономики и финансов
Астраханского государственного университета,
Россия, г. Астрахань

В статье рассмотрены подходы к вопросам регионализации в контексте учреждений высшего образования.

Ключевые слова: регионализация, регионализация вузов, высшее образование, образование.

Одним из видов диверсификации образования является его регионализация. Вид образования ориентирован на потребности учащихся, определяемые возрастом и их социальным положением. Населенные пункты, имеющие отдельные хозяйственные, демографические и социальные особенности могут развивать те виды образовательных услуг, которые направлены на разрешения противоречий в развитии этих районов.

Подходы к определению понятия «регионализация», встречающиеся в научной литературе, разнообразны. Например, в аналитическом докладе «На пути новой регионализации России» регионализацию трактуется как «структурирование процессов (развития) в пространстве, выделение в нём сообществ, различий и границ» [4], что по сути своей больше отражает суть районнообразования.

А. Тамбиев характеризует регионализацию (применительно к геоэкономическому пространству России) как «процесс формирования функциональных единиц её макроструктуры, протекающий под воздействием специфических условий развития регионов, включая природно-географические, этнокультурные, политические и иные факторы» [5].

Наиболее обобщающее значение в термин вкладывают А.Г. Дружинин и А.Ч. Ионов. По мнению данных авторов, «в самом широком понимании регионализацию можно охарактеризовать как спонтанные, разномасштабные, однако неизменно инновационные по своей природе изменения (сопровожаемые качественным преобразованием сложившейся «сетки» экономических регионов, перестройкой внутри- и межрегиональных отношений и др.), «перекраивающих» региональную экономическую реальность» [1].

Рассматриваемое явление регионализации достаточно четко прослеживается и в сфере высшего профессионального образования. Так в современной Европейской системе университеты играют важную роль в процессе выравнивания экономического развития регионов, именно на них государство возлагает ответственность за региональное развитие, поощряя и стимулируя взаимодействие высшей школы, местных властей и бизнес-среды. Как отмечает И.Мозес, «Университеты должны способствовать процветания, обога-

щению общества, культуры и экономики. Выполняя свою роль хранителей, создателей и распространителей знаний, университеты способствуют обогащению людей и общества, частью которого они являются. Они должны стремиться поставить свой интеллектуальный потенциал на службу обществу»[6]. Такой подход позволяет определить роль университета в развитии региона не только как работодателя и потребителя материальных благ, но и как организатора социальной и культурной жизни, обеспечивающего развитие инфраструктуры и потенциала региона как внутри государства, так и на международном уровне.

Ряд исследователей рассматривают возможности университета по развитию региона в трех направлениях:

- 1) вклад университета как крупного работодателя в развитие региона;
- 2) технологическое развитие промышленности региона через трансфер технологий (технопарки, инкубаторы, консультационная деятельность и др.);
- 3) профессиональное образование и переподготовка, повышение квалификации и т.п. [3]

Однако, существуют и другие мнения, включающие в себя расширенный список функций университетов в регионе. Так, например, Е.А.Князев определяет функционал вузов через спектр оказываемых ими услуг:

- 1) основа интеграции и оптимизации системы образования;
- 2) основа региональной системы непрерывного образования;
- 3) важный фактор стабилизации экономики через участие в выработке научно-технической политики региона;
- 4) инициатива в информатизации и интернетизации региона;
- 5) гуманитаризация общественной жизни регионов;
- 6) участие в международном сотрудничестве и катализатор открытости [2].

Основой регионализации системы высшего профессионального образования становятся причины, напрямую связанные с рыночными преобразованиями. В первую очередь это общая модернизация образовательной сферы, которая взаимосвязана с регионализацией материально-финансового обеспечения вузов, с платностью образовательных услуг, с перераспределением ответственности за воспроизводство системы вузов в пользу населения и т.д.

Подготовка кадров в региональных высших учебных заведениях производится в соответствии с потребностями самого региона, что позволяет активно взаимодействовать рынку образовательных услуг и рынку труда. Выполняя свою первостепенную задачу – предоставление высшего образования, университеты также формируют образовательных потенциал и оказывают влияние на социальную структуру населения, повышая уровень его образованности и удельных вес специалистов с высшим образованием.

Рассматривая международный опыт взаимодействия государства и высших учебных заведений, можно сделать вывод об активном участии государственных и муниципальных властей в управлении региональными высшими учебными заведениями. Так в штатах США, землях Германии, сообществах Бельгии, провинциях Канады и Австралии создаются специализиро-

ванные органы (Министерство, Совет, Комитет, Комиссия), отвечающие за политику региона в сфере высшего профессионального образования. Такие органы могут выполнять как координационную, так и управляющую функции. Тенденция регионализации высшего образования прослеживается и в унитарных государствах, так в Китае и Японии контроль за деятельностью высших учебных заведений на 90% возложен на региональный уровень власти.

Вместе с тем в связи с мировыми тенденциями передачи полномочий по управлению высшим образованием в субъекты федеративного государства отмечено, что такая конфигурация полномочий потенциально рискованна для сохранения контроля над единой национальной образовательной политикой. Так, например, в Канаде и Германии сталкиваются с трудностями при внедрении новых национальных стратегий. Впрочем, если федеральный центр оставляет за собой основную долю финансирования высших учебных заведений, то, как показывает опыт Австралии, государство по-прежнему осуществляет высокую степень руководства над высшими учебными заведениями [2].

В Российской Федерации основной контроль над высшими учебными заведениями осуществляет государство на федеральном уровне. Основной угрозой передачи контрольной и курирующей высшие учебные заведения функций региональным властям является разный уровень экономического развития регионов, а также большая разница их финансового состояния. В развитых странах мира разница расходов на высшее образование между регионами может составлять 2-3 раза (например, в США разница субсидий на душу населения по регионам составляет 100-300 долларов [2]), в то время как в Российской Федерации этот показатель достигает 7-10 раз. Таким образом, очевидно, что на данном уровне развития экономики и образования в Российской Федерации полная передача контроля за деятельностью высших учебных заведений в регионы не возможна, хотя их участие в формировании региональной образовательной политики неоспоримо.

Список литературы

1. Дружинин А.Г., Ионов А.Ч. Концептуальные основы регионализации экономики [Текст] / Дружинин А.Г., Ионов А.Ч. – Ростов-на-Дону: из-во СКНЦВШ. 2001.
2. Князев Е.А. Университетская стратегия и региональное развитие [Текст] / Князев Е.А., Шатток М. и др. // Предпринимательство и преобразование российских университетов. – Ростов д/Д. 2003.
3. Кортюв В.С. Уральский государственный технический университет на пути создания учебно-научно-инновационного комплекса (УНИК) [Текст] / Кортюв В.С., Кортюв С.В., Устелемов С.В. // Университет. Управление: практика и анализ. №3 (18). 2001. – с.36-41
4. Молодёжь, образование, рынок. / Под ред. Зуева В.М. М.: НИИВО. 1992.
5. Тамбиев А.Х. Регион в системе национальной экономики: экономические модели и механизмы регулирования [Текст] Дисс. докт. эконом. наук. Ростов-на-Дону. 2000.
6. Moses I. The University a Permanent Factor in the Development and the Advancement of Society: Views from Institutions of Higher Education and Academic Organizations [Text] // Higher Education in Europe. 2003. Vol.XXVIII, 3. p. 87-92.

ОЦЕНКА ПЕРСПЕКТИВ ИЗМЕНЕНИЯ СТРУКТУРЫ БАЛАНСА ПРОИЗВОДСТВА ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ

Агафонов И.А.

доцент кафедры «Экономика промышленности»

Самарского государственного технического университета, канд. хим. наук,
Россия, г. Самара

Банкротство компании WBN Energy, произошедшее в начале 2015 года вновь обострило интерес к перспективам использования сланцевой нефти. Является ли это банкротство началом конца «сланцевой революции» или это индикатор процессов, свидетельствующих о том, что мир выходит на новый этап развития топливно-энергетического комплекса?

Ключевые слова: сланцевая нефть, снижение мировой цены на нефть, банкротство, монополизация отрасли.

Выход сланцевых углеводородов на мировой рынок стал неожиданностью практически для всего мирового сообщества. В 1992 году на месторождении Barnett Shale была впервые пробурена горизонтальная скважина, а через 17 лет, в 2009 году США стали мировым лидером добычи газа (745,3 млрд. м³), причём более 40 % приходилось на нетрадиционные источники (метан угольных пластов и сланцевый газ). В первом полугодии 2010 года крупнейшие мировые топливные компании потратили 21 млрд. долларов на активы, которые связаны с добычей сланцевого газа. В период с 2008 по 2012 гг. добыча нефти в США из нетрадиционных источников возросла примерно в пять раз, составив в почти 1 млн. баррелей в сутки (около 16 % от общей добычи нефти США в 2012 году). За этот же период общий прирост производства нефти в США составил 1,3 млн. баррелей в сутки; три четверти этого прироста пришлось на сланцевую нефть [2].

Эти события вызвали живой интерес в нашей стране, вполне понятный в контексте колоссального значения для ее экономики топливно-энергетических ресурсов, прежде всего нефти и газа, особенно их экспорта и роли вырученной валюты в формировании бюджета страны. С одной стороны во всех публикациях о сланцевой революции констатировалось, что собственно производство альтернативных ресурсов удалось рентабельно реализовать только на Североамериканском континенте, с другой – все время оценивалась возможность реализации этих технологий в других странах. Этому способствовал как практически повсеместное наличие сланцевых залежей, так и политические проблемы, прежде всего у европейских стран, связанные с острой нехваткой собственных запасов углеводородов и роли России как одного из ведущих экспортеров углеводородов в этот регион. Европа для нашей страны – очень важный, емкий, близко расположенный рынок, на котором мы присутствуем давно и имеем устоявшиеся связи. Логично, поэтому, что нарастающие объемы производства углеводородов в США, а также мно-

гократные попытки реализации новых технологий непосредственно на Европейской территории вызывали и вызывают у нашей стороны справедливые опасения, тем более, что процесс новый, масштабный, имеющий очень много потенциальных негативных факторов, которые к тому же, именно в силу его новизны, слабо исследованы. Некоторые страны отгородились от импорта «революции», но, например, для Франции, в которой исторически сложилась преимущественно ядерная энергетика, вопрос новых ресурсов остро не стоит. По той же причине России нет смысла срочно заниматься новой технологией – более трети мировых запасов газа позволяют нашей энергетике уверенно смотреть в будущее. Однако страны, не располагающие собственными значительными запасами увидели в новой технологии решение всех своих проблем и освобождение от энергетической зависимости, да еще и возможность слегка навредить своему кредитору.

В России все-таки многие надеялись, что «сланцевая революция» является «пузырем», на котором нагреют руки и, когда будут извлечены основные доходы, он лопнет. Этим представлениям способствовало резкое снижение цены на нефть, имеющее крайне негативное последствие для экономик многих стран, в том числе и России. Складывается ощущение, что производители сланцевых углеводородов роют сами себе яму. При существующей технологии себестоимость производства сланцевых углеводородов довольно высока и в настоящее время цена нефти (и газа) стала ниже этой величины. Все ожидали краха, «сланцевой осени».

Начало 2015 года ознаменовалось событием, вызвавшим широкий резонанс в нашей стране. Американская компания WBN Energy по добыче сланцевой нефти и газа заявила о своем банкротстве на фоне резкого снижения мировых цен на черное золото [3]. Данное событие предсказуемо с учетом всего вышесказанного, а, кроме того, не первое в этом секторе экономики. К началу 2012 года из-за переизбытка предложения на американском рынке цены на газ упали ниже 100 долларов за 1000 м³, то есть примерно на 50 долларов ниже себестоимости добычи сланцевого газа. Крупнейший игрок на этом рынке – компания Chesapeake Energy – объявила о сокращении производства на 8 %, а капитальных вложений в бурение – на 70 % и оказалась на грани банкротства. Однако, заявление WBN Energy вызвало бурную реакцию на фоне всех событий, которыми закончился 2014 год. Среди этих событий был выход в середине 2014 года Соединенных Штатов на первое место в мире по добыче нефти, обогнав Саудовскую Аравию и Россию. Объем добычи нефти и газового конденсата в США достиг 12 миллионов баррелей нефти в день. Это исторически рекордный уровень, достижение которого приписывается в значительной мере сланцевой революции. Глобально происходит переориентация США из крупнейшего импортера углеводородов в крупнейшего мирового экспортера, вытесняющего с этого рынка всех крупных мировых игроков. Уже отказ от импорта нанесет остальным странам-экспортерам существенный урон – доля потребления США нефти составляет около четверти мировых.

Судьба WBN Energy, сравнительно небольшой компании, располагающей всего 30 или 40 скважинами, скорее иллюстрирует глобальные процессы передела собственности, причем как в США, так и в мире, естественные для растущего и развивающегося рынка, чем свидетельствует о несостоятельности новой технологии.

Наращивание производства собственной нефти имеет большее значение для США, так как важной целью в данной ситуации является не просто торговля нефтью, а формирование новых связей между странами-союзниками, экономическое продолжение концепции Североатлантического альянса, выстраивание взаимоотношений на основе обеспечения нефтью партнеров, подобно тому, как это имело место во время Второй мировой войны. В конце концов, для решения подобной задачи США может поддержать отрасль, даже если цена на нефть еще больше снизится. Консолидация экономических сил со стороны США и ее союзников особенно логична в условиях передела мира и выхода Китая на мировую арену в качестве новой сверхдержавы,

Автор предполагает следующую цепь событий, которые могут привести к кардинальному переустройству топливных потоков:

Цена на нефтепродукты в условиях наращивания производства сланцевых углеводородов (будем здесь рассматривать газ и нефть совместно) резко снижается – при этом жертвуются даже свои, неосновные игроки, зато происходит наращивание мощностей, как в добыче, так и в переработке. Подобная тенденция уже имела место в нефтяном комплексе США: к началу 80-х годов XX века правительство США прекратило ценовое регулирование в нефтяной промышленности, что привело к снижению количества НПЗ, прежде всего заводов малой мощности и неглубокой переработки. С 1981 по 2004 год был остановлен или закрыт 171 НПЗ – преимущественно небольших предприятий, которые располагались на большом удалении от морских путей и не имели доступа к водному транспорту. В результате, к середине двухтысячных в США осталось около 150 НПЗ, суммарной мощностью около 850 млн. тонн в год. Закрытие малых предприятий сопровождалось расширением производства на оставшихся мощностях. За последнее десятилетие суммарная мощность нефтепереработки в США возросла примерно на 1,7 % в год [1]. Концентрация необходима в свете роста требований к качеству нефтепродуктов, обеспечение которого требует колоссальных инвестиционных вложений. Как следствие, внутри Соединенных Штатов происходит передел рынка с последующей ликвидацией мелких компаний и сосредоточением их активов в крупных – по аналогии с традиционными нефтяными компаниями. В середине 2000-х в США первая тройка крупнейших компаний перерабатывала 36 % всего объема сырой нефти: имеет место сосредоточение основных мощностей и капиталов в узком кругу наиболее влиятельных корпораций.

Параллельно происходит перераспределение денежных средств на изменение инфраструктуры нефтяной отрасли в США с формированием системы, обеспечивающей импорт. Этому в немалой степени способствует уде-

шевление энергетических ресурсов, используемых в экономической системе страны.

Те же действия осуществляются в мировых масштабах. Логично «подсаживание» основных союзников (или вовлечение сторонних стран) в духе Рокфеллера на дешевые энергоносители, поставляемые США. Опыты в Европе показывают, что на данный момент добыча сланцевого газа для Европы нерентабельна. Но, может быть, расчет компаний, экспортирующих «сланцевую революцию» не столь очевиден? Вполне вероятно, что покупка основных сланцевых месторождений Украины [2] сделана не для того, чтобы в этой стране появился свой газ, а для того, чтобы они сами, даже при наличии у них соответствующих технологий не смогли бы ими воспользоваться – причем никак, даже путем сдачи их в аренду другим компаниям. Причем, хотя «застрельщиками» сланцевой революции выступали относительно небольшие компании, украинскую землю поделили могучие представители бывшего Международного нефтяного картеля, вышедшие из недр рокфеллерского Standard Oil Chevron, ExxonMobil и их изначальный конкурент Shell.

Рассмотренная схема вполне вписывается в логику действия любой коммерческой организации: расширение рынка, устранение конкурентов, формирование монополии, после чего можно будет поднять цены на поставляемые энергетические ресурсы.

Только со стороны кажется, что разорение компании, производящей сланцевую нефть, удар по всей отрасли и стране. На деле это может быть показателем процессов, последовательно и жестко проводимых в США, имеющих глобальный масштаб. Сравнительно не крупные компании вынесли на себе «экспериментальную» часть сланцевой революции, когда закладывалась, исследовалась и применялась на практике теория производства углеводородов из сланцев. Складывающаяся сейчас ситуация может вынудить их передать свои активы, в том числе и нематериальные, связанные с патентами на процессы и аппаратуру, крупным игрокам, которые, несмотря на все многочисленные потрясения экономики за последние сто с лишним лет практически не менялись.

В заключение следует отметить, что, согласно прогнозу управления энергетической информацией при Минэнерго США (EIA) к 2020 г. США опередят Россию по производству сырой нефти. К этому году среднесуточная добыча нефти в стране вырастет до 11,58 млн. баррелей. Добыча сырой нефти в США достигнет максимума в 2030 г, составив 11,01 млн. баррелей в сутки [4]. Таким образом, нефтяные корпорации США смотрят в будущее весьма уверенно и нашей стране необходимо учитывать эти планы при разработке своей энергетической стратегии.

Список литературы

1. Агафонов, И.А., Кифоренко, И.К. Оценка инвестиций в формирование производственной структуры современного нефтеперерабатывающего завода [Текст] / И.А. Агафонов, И.К. Кифоренко // Вестник Самарского государственного технического университета. Серия: Экономические науки. – 2013. – № 1 (7). – С. 35-40.

2. Агафонов, И.А. Перспективы использования сланцевого газа [Текст] / И.А. Агафонов // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014, № 6 (116), с. 40-44.

3. Первая компания по добыче сланцевой нефти в США обанкротилась. Электронный ресурс: <http://ria.ru/economy/20150109/1041861063.html>. Дата посещения – 15.01.2015.

4. Через пять лет США обгонит Россию в добыче сырой нефти [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://openrussia.info/6340-cherez-pyat-let-ssha-obgonit-rossiyu-v-dobyche-syroy-nefti.html>.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В УПРАВЛЕНИИ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛЮ ИРАКА

Аль-Халиди Хайдер Ибрагим Хассун

аспирант кафедры экономики предприятия и предпринимательства,
Российский университет дружбы народов,
Россия, г. Москва

В настоящей статье перечислены основные тенденции в управлении нефтегазовой отраслью Ирака в контексте принятой в 2013 году Комплексной национальной стратегии развития энергетики Ирака до 2030 года.

Ключевые слова: нефтегазовая отрасль, государственное управление, стратегия развития энергетики Ирака.

Развитие нефтегазовой отрасли Ирака имеет большое значение не только для обеспечения стабильного экономического роста на уровне национальной экономики, но и существенным образом влияет на состояние региональных и мировых энергетических рынков. По оценкам экспертов, потенциальные объемы нефтяных запасов страны занимают пятое место в мире (150 млрд. барр. [4]), значительны разведанные объемы газовых месторождений (3 трлн. Куб. м.), что дает основания для положительной оценки перспектив иракского нефтегазового комплекса.

Отдельные аспекты управления нефтегазовой отраслью Ирака сегодня исследуются в работах Т. Донована, С. Абдул-Рахмана, А. Фоно [2], А. Халдер Сайха [1] и других ученых, что подчеркивает актуальность данной проблематики в современной науке.

Сегодня многие факторы, сдерживающие в последние годы развитие нефте- и газодобычи в Ираке, уже неактуальны. В их числе – санкционное давление на национальную экономику, ограничение инвестиций, поставок оборудования для добычи и геологоразведки, разрушения, вызванные войнами.

Одной из тенденций управления нефтегазовой отраслью Ирака является улучшение условий для привлечения к развитию отрасли крупнейших международных компаний и совершенствование механизма проведения торгов по реализации прав на освоение месторождений. Сегодня процесс проведения торгов является автоматизированным и открытым: заявки международных компаний на разработку месторождений публикуются в сети Интер-

нет, что повышает прозрачность проведения торгов, позволяет всем заинтересованным лицам ознакомиться с соответствующей информацией [2].

Либерализация условий инвестирования для зарубежных инвесторов – еще одна тенденция в сфере управления нефтегазовой отраслью. В 2003 году с принятием закона об инвестициях иностранные резиденты получили возможность инвестировать в различные отрасли экономики страны при условии привлечения национального инвестора и использовании иракской рабочей силы.

Большое внимание в системе управления отраслью уделяется развитию инфраструктуры в критически значимых областях нефтедобычи (Западная Курна 1 и 2, Румейла, Зубаир и Майджун) в рамках технических сервисных контрактов с международными нефтяными компаниями. Кроме того, реализуется комплекс мероприятий по увеличению мощности Северной и Южной транспортной системы за счет модернизации уже существующих трубопроводов, строительства новых трубопроводов и нефтяных терминалов.

В 2013 году впервые был реализован комплексный стратегический подход к долгосрочному развитию нефтегазовой сферы Ирака, который нашел отражение в принятой в 2013 году Комплексной Национальной стратегии развития энергетики Ирака до 2030 года.

В стратегии заявлена амбициозная цель: по обеспечению стабильного развития энергетического сектора для удовлетворения внутренних потребностей Ирака в энергии, стимулирования роста многоотраслевой национальной экономики, повышения уровня жизни, решение проблем занятости, а также повышение роли Ирака на региональных и глобальных энергетических рынках [3].

Практику управления развитием нефтегазовой отрасли Ирака на данном этапе можно признать успешной. После окончания военных действий и снятия санкций Ирак ежегодно улучшает показатели, характеризующие состояние нефтегазовой сферы. В натуральных показателях экспорт нефти и нефтепродуктов из Ирака увеличился на 42% в 2009-2014 гг. Активизировалась геологоразведочная работа, что привело к изменению оценки разведанных запасов нефти Ирака в исследуемый период на 25%.

Таким образом, для освоения огромного потенциала по наращиванию добычи нефти и газа органы государственного Ирака стремятся сформировать оптимальные условия для инвестиций в отрасль и решения насущных проблем, так как экспорт нефти формирует более 95% бюджетных доходов и более 90% совокупной экспортной выручки. Однако по-прежнему актуальными остаются для нефтегазовой отрасли такие проблемы, как недостаток квалифицированных кадров, политическая нестабильность, недостаточно развитая отраслевая и транспортная инфраструктура, несовершенство нормативно-правового регулирования добычи и использования углеводородов в Ираке.

Список литературы

1. Хайдер Салх А. Анализ влияния прямых иностранных инвестиций на развитие нефтегазового комплекса Республики Ирак: дисс. ...к.э.н. – М., 2014. – 145 с.

2. Donovan T., Abdul-Rahman S., Skibiak N., Fono A. Iraq's Petroleum Industry: Unsettled Issues. – Washington, DC.: Middle East Institute, 2013. – 407 p.

3. Итоговый доклад о Комплексной Национальной стратегии развития энергетики до 2030 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://iraqieconomists.net/en/2013/06/21/summarized-final-report-of-the-iraqs-integrated-national-energy-strategy/> (дата обращения 24.04.2015).

4. Статистический обзор мировой энергетики в 2013 году от компании «Бритиш Петролеум» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://www.bp.com/content/dam/bp/pdf/statistical-review/statistical_review_of_world_energy_2013.pdf (дата обращения 25.04.2015).

ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ДОРОЖНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Андросова В.Г.

студентка 2 курса магистратуры факультета управления
Кубанского государственного аграрного университета,
Россия, г. Краснодар

Государственное управление дорожным хозяйством Краснодарского края является ключевым фактором, воздействуя на который можно обеспечить изменение состояния всего дорожного хозяйства и отдельных его элементов – автомобильных дорог и дорожных организаций. При условии эффективного государственного управления в дорожной отрасли, развитие дорожного хозяйства может стать эффективным инструментом ускорения социально-экономического развития Краснодарского края, и, как следствие, – повышения качества жизни населения региона.

Ключевые слова: автомобильные дороги, дорожное хозяйство, регулирование, государственное управление, Краснодарский край, инфраструктура.

Проблемы, препятствующие развитию сети автомобильных дорог Краснодарского края, носят комплексный межведомственный характер и не могут быть решены на уровне отдельных органов. Их устранение требует значительных ресурсов, скоординированного проведения организационных изменений и обеспечения согласованности действий органов исполнительной государственной власти [1]. Существенным общим пробелом регулирования дорожного хозяйства как на уровне федерации, так и регионов является то, что в нормативных актах и программных документах экономической политики не определены интегральные принципы, критерии и пределы вмешательства в дела отрасли. Вследствие этого управление и финансирование дорожного хозяйства осуществляется во многом стихийно, без учета всех особенностей отрасли и возможностей повышения эффективности ее работы [3]. Ввиду отсутствия таких четко установленных критериев и границ, не существует системы единых принципов государственного управления и финансирования дорожного хозяйства, которые были бы приняты на федеральном уровне, и соблюдались при регулировании отрасли региональными и местными администрациями. Организации, непосредственно занимающиеся

управлением в сфере дорожного хозяйства Краснодарского края, совершенно не взаимодействуют между собой. Так федеральные органы исполнительной власти, органы исполнительной власти края и органы местного самоуправления должны сотрудничать на основе договоров и соглашений по различным вопросам, касающимся управления в сфере дорожной отрасли [2]. На рисунке представлены необходимые изменения в структуре управления автомобильными дорогами Краснодарского края.

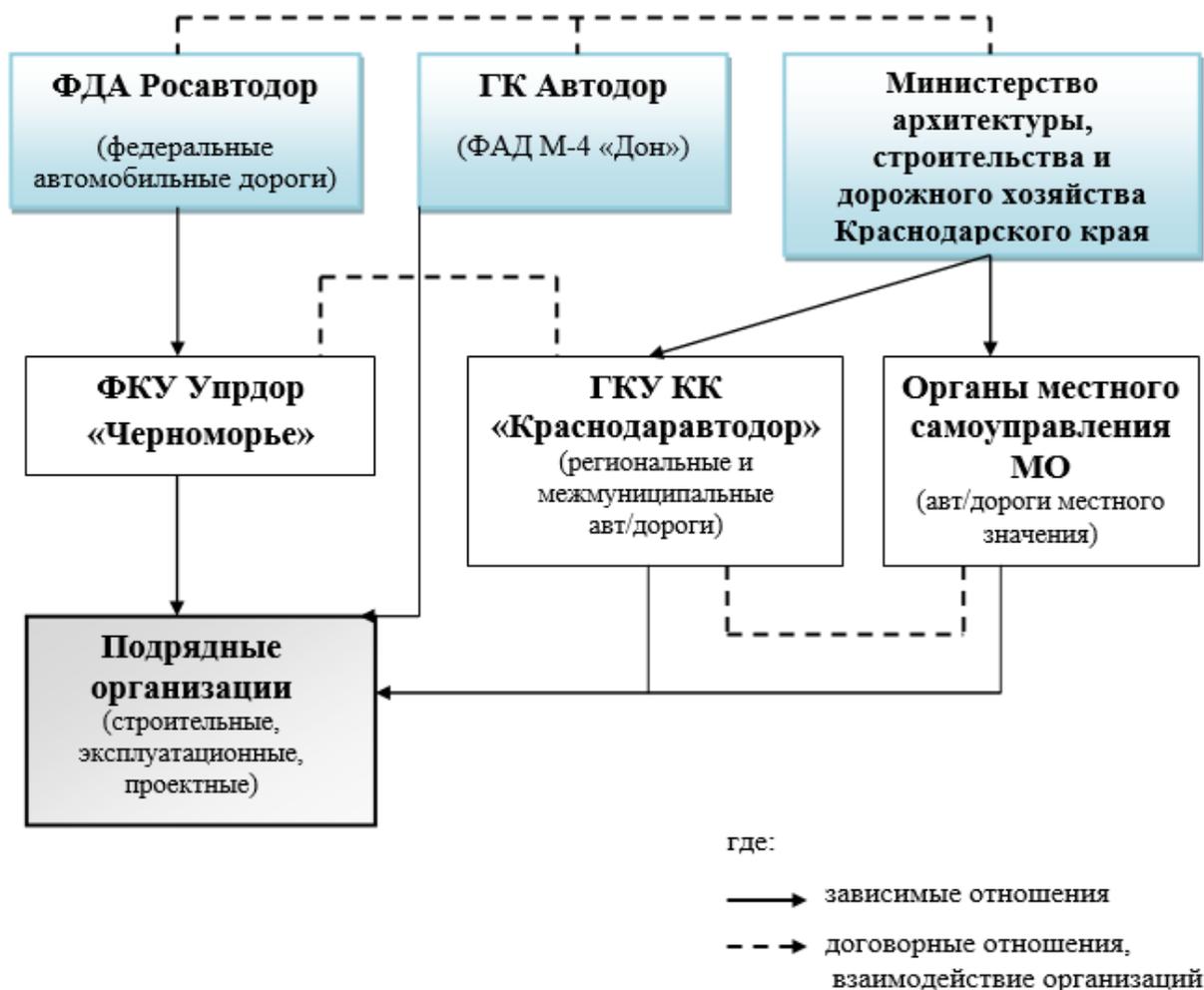


Рис. Взаимодействие органов управления дорожным хозяйством в Краснодарском крае

Другая проблема, тормозящая развитие дорожного хозяйства в крае, заключается в отсутствии у большинства муниципальных образований структур, способных компетентно управлять дорожной сетью, нет соответствующей инфраструктуры, способной осуществлять реконструкцию, ремонт и содержание дорог, нет подготовленных кадров, способных заниматься этой работой. Если в каждом муниципальном районе и в каждом поселении создавать структуру для управления муниципальной сетью, то это приведет к увеличению непроизводительных расходов и снижению эффективности использования бюджетных средств.

В целях реализации единой политики в области безопасности дорожного движения, совершенствования и развития автомобильных дорог, можно

рассмотреть создание единого органа управления региональными и муниципальными автомобильными дорогами общего пользования.

Многие сегодняшние проблемы дорожной отрасли накапливались годами. В частности, негативно отразился на дорожной отрасли отказ от системы дорожных фондов, которые были упразднены с начала 2000-х годов. Впоследствии к данному способу финансирования, который положительно зарекомендовал себя, в том числе и за рубежом, решили вернуться. Однако, пока результатами отказа от этой системы в прошлом являются не только снизившееся финансирование, но и явные пробелы в сфере проектирования, которое во многом определяет технологическое состояние дорожной отрасли Краснодарского края [5].

К очевидной проблеме состояния дорожного хозяйства относят тот факт, что темпы разрушения дорожных одежд значительно опережают темпы их восстановления и усиления, прежде всего из-за недостаточного финансирования работ. В то же время на ухудшение транспортно-эксплуатационного состояния сети автодорог существенно влияет движение транспортных средств со сверхнормативными нагрузками. Повышенное разрушающее воздействие крупногабаритных и тяжеловесных транспортных средств на дорожные одежды и мостовые сооружения, которое ведет к преждевременному выходу из строя и незапланированным высоким затратам на их ремонт, явилось причиной того, что в Краснодарском крае, также как и на уровне страны рост нагрузок сдерживается законодательными и нормативными актами.

Администрацией края уделяется повышенное внимание состоянию дорог Кубани [4]. Рассматриваются основные проблемы дорожного хозяйства региона, на их основе разрабатываются мероприятия, способствующие планомерному повышению транспортно-эксплуатационного состояния и устойчивому функционированию автомобильных дорог федерального, регионального и местного значения, что является гарантией социально-экономического развития региона и позволяет добиться основной цели – повышения стандартов качества жизни людей.

Список литературы

1. Зелинская М.В. Инструментарий оценки состояния региональной экономической системы. // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 11-2 (40-2). – С. 147-151.
2. Зелинская М.В., Чернявская С.А. Ресурсы активизации развития региональной экономической системы // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. – 2012. – № 1. – С. 208.
3. Молчан А.С. Ретроспективный анализ тенденций развития экономического потенциала региональной социально-экономической системы (на примере Краснодарского края). // Экономические науки. – 2011. – № 76. – С. 46-51.
4. Официальный сайт Министерства строительства, архитектуры и дорожного хозяйства Краснодарского края [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minstroy-kuban.ru/>
5. Салий О.Н., Рычик А.С. Деятельность администрации Северского сельского поселения по организации благоустройства территории. /В сборнике: Всероссийская научно-практическая конференция по итогам 2014 года. Материалы всероссийской заочной научно-практической конференции по экономике и гуманитарным наукам. – 2014. – С. 190-193.

СОВМЕСТНЫЕ ЗАКУПКИ КАК ФАКТОР СОТРУДНИЧЕСТВА И КООРДИНАЦИИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ЗАКАЗЧИКОВ

Ариончик А.А.

студент магистратуры Московского городского университета
управления Правительства Москвы,
Россия, г. Москва

Совместные закупки – один из факторов сотрудничества и координации взаимодействия заказчиков в процессе осуществления закупки. Такой подход приобрел особую актуальность с введением в силу закона о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд.

Ключевые слова: контрактная система, совместные закупки, сотрудничество, координация.

Заключение договора как правовая деятельность представляет собой социальную систему, где контрагенты взаимодействуют с тем, чтобы включить в договор наилучшие для себя условия. К сожалению, свойства такой правовой деятельности плохо исследованы, в литературе описана только формальная, но не содержательная составляющая этого процесса. Но без понимания особенностей социальной системы невозможно ее корректировать. Совместные закупки как фактор сотрудничества и координации взаимодействия позволяют успешно решать многие проблемы.

Отношения между сторонами на стадии заключения договора направляются, с одной стороны, силой сотрудничества, состоящей в том, что каждая из сторон понимает необходимость учитывать интересы контрагента, поскольку иначе договор не удастся заключить, а затем исполнить, а с другой стороны, силой конфликта, суть которого в противостоянии, желании отстаивать свои интересы, во что бы то ни стало.

О необходимости координации усилий, готовности к уступкам в процессе заключения договора говорит большинство исследователей[1]. Как показал анализ литературы, одной из причин неисполнения договоров является достаточно поверхностное изучение условий контракта, которое приводит к тому, что победители зачастую переоценивают свои возможности и недооценивают потенциальные расходы. Это внешнее выражение отсутствия естественного конфликта на стадии заключения договора, когда стороны обычно обсуждают, взвешивают и просчитывают расходы и цену договора, его условия.

Конфликт также позволяет на стадии заключения договора "проиграть" будущие потенциальные нарушения, наметить действия сторон в угрожающей ситуации, и тогда, если нарушение действительно произойдет, процесс урегулирования будет легче, правовая связь сохранится с большей вероятностью. Чем больше усилий прикладывают стороны к урегулированию конфликта на стадии заключения договора, тем прочнее будет правовая связь. К

сожалению, стабильная, прочная правовая связь не рассматривается в системе публичных закупок как имеющая особую ценность для предпринимательской деятельности сторон и извлечения ими прибыли. В сфере публичных закупок стороны, вступив в процесс заключения договора, не могут передумать, в противном случае это чревато для исполнителя (поставщика, подрядчика) тем, что его признают недобросовестным и внесут в соответствующий реестр. Таким образом, даже если сторона своевременно поняла ненужность создаваемой правовой связи, проявила несогласие с отдельными условиями договора, она не имеет возможности безболезненно отказаться от его заключения. Формирование договорных связей естественным путем в процессе публичных закупок ограничено законом, в частности за счет создания искусственной разобщенности сторон. Это связано с уже упомянутым желанием препятствовать чрезмерному сотрудничеству сторон. Система публичных закупок строится на установлении требований к оферте и акцепту, а также к порядку их направления друг другу, по возможности исключая прямое взаимодействие между потенциальными контрагентами, например, через специализированного посредника – электронную торговую площадку, с использованием запечатанных конвертов и т.п. Однако заключение договора является правовой деятельностью, социальной системой, а не только формализованным обменом офертой и акцептом.

Ограничение усмотрения сторон и создание их искусственной разобщенности проявляется, в частности, в обезличении субъектов (потенциальных поставщиков). Это происходит вследствие того, что заявка составляется в двух частях: одна содержит сведения об участнике, а другая – об условиях заключаемого договора. В результате конкурсная комиссия при определении победителя узнает наименование субъекта лишь на последнем этапе (п. п. 3, 4 ст. 66, ст. 69 Закона о контрактной системе). Вопросы по документации потенциальные поставщики также могут направлять только в обезличенной форме – через электронную площадку, ответ получают на официальном сайте (п. 4 ст. 65 Закона о контрактной системе). Процесс переговоров по отдельным условиям будущего договора при формировании договорной связи элиминирован. По этой причине естественные для правовой деятельности сотрудничество и конфликт не возникают, хотя именно они обуславливают динамику правовой связи, являются ее движущей силой, способствующей заключению и исполнению договора.

Список литературы

1. Гладилина И.П. Управленческая компетентность в структуре профессионализма заказчика // *Фундаментальные исследования*, 2015. – №2.
2. Гладилина И.П., Сергеева С.А. Психолого-педагогические особенности развития творческого мышления специалистов в сфере закупок // *Современные проблемы науки и образования*, 2013. – №4.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ИМИТАЦИОННОМУ МОДЕЛИРОВАНИЮ РИСКОВЫХ СИТУАЦИЙ

Атапина Н.В.

аспирант кафедры бухгалтерского учета и экономического анализа ФГБОУ ВПО «Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова»,
Россия, г. Магнитогорск

Кононов В.Н.

доцент кафедры бухгалтерского учета и экономического анализа ФГБОУ ВПО «Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова», кандидат экономических наук, доцент,
Россия, г. Магнитогорск

В статье приведена сравнительная характеристика существующих подходов к имитационному моделированию рискованных ситуаций. В связи с недостатками традиционных методов исследования в последнее время все большее значение в управлении рисками приобретает моделирование. Выбор подхода к моделированию для исследования рискованной ситуации – является актуальной задачей.

Ключевые слова: риск, риск-менеджмент, имитационное моделирование, агентное моделирование, дискретно-событийное моделирование, системная динамика.

Управление деятельностью субъекта хозяйствования носит рискованный характер и относится к числу сложных процессов. При этом традиционные методы анализа, в частности коэффициентный анализ, далеко не всегда позволяют выработать качественные управленческие решения (рисунок 1).

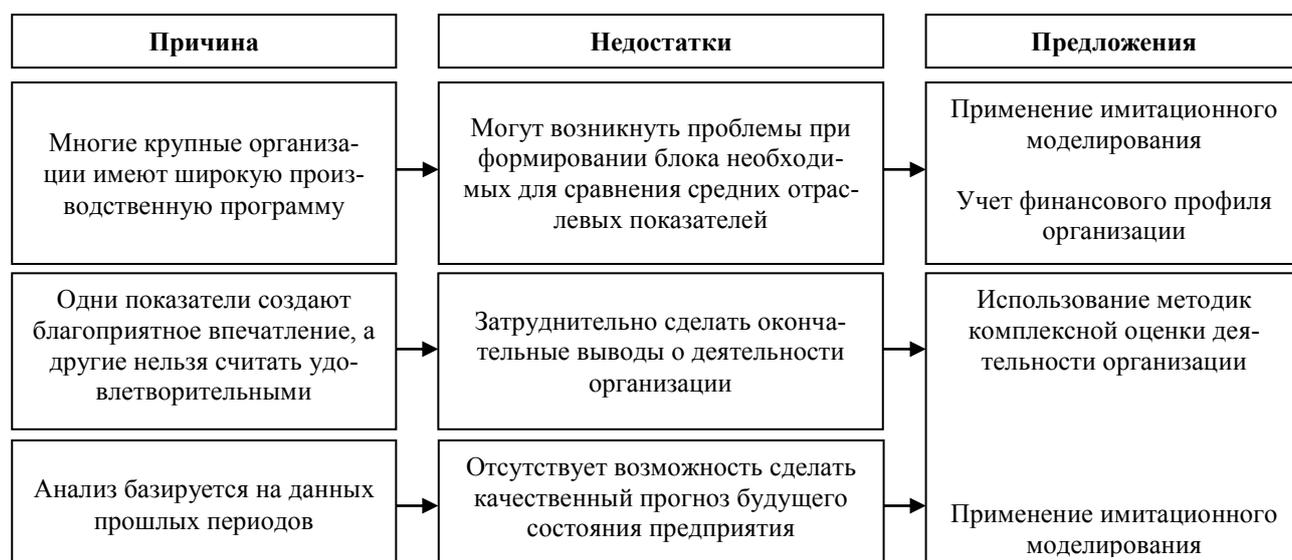


Рис. 1. Недостатки коэффициентного анализа [1, с. 40]

В связи с недостатками традиционных методов исследования в последнее время все большее значение в управлении рисками приобретает моделирование.

Выбор метода моделирования для исследования рискованной ситуации – является актуальной задачей.

В этой связи рассмотрим схему построения и исследования моделей сложных систем (рисунок 2).



Рис. 2. Схема построения и исследования моделей сложных систем [2, с. 15]

Описание реальных рискованных ситуаций в наиболее полной мере осуществляется с помощью имитационного моделирования.

Метод имитационного моделирования в самом общем виде можно представить как экспериментальный метод исследования реальной рискованной ситуации по ее имитационной модели, который сочетает особенности экспериментального подхода и специфические условия использования вычислительной техники.

В современном имитационном моделировании сформировались и наиболее широко применяются несколько основных подходов (таблица):

Таблица

Основные подходы к имитационному моделированию

Наименование	Характеристика	Преимущества	Недостатки
Дискретно-событийное моделирование (процессный подход)	Отражает абстракции низкого и среднего уровня. Дискретно-событийное моделирование является дискретным – каждому событию соответствует определенный дискретный момент времени. Характерной чертой данного подхода является «обезличенность».	<ol style="list-style-type: none"> 1. Позволяет описывать централизованные системы. 2. Большое количество программных продуктов, поддерживающих дискретно-событийный подход. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Моделируемая система должна описываться как последовательность операций.

<p>Системная динамика (динамическое структурное моделирование)</p>	<p>Системно-динамическая модель предприятия предназначена для его комплексного описания и исследования как целостной интегрированной системы, осуществляющей разнообразные взаимосвязанные функции. Аппарат системной динамики обычно оперирует непрерывными во времени процессами. Системно-динамические модели, как правило, применяются при стратегическом анализе и долгосрочном планировании. Предполагает максимальный уровень абстракции модели.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Возможность использования многоцелевых критериев при построении и исследовании моделей; 2. Проведение исследований на основе неполной информации; 3. Интерпретация и исследование динамической ситуации, когда параметры системы и среды меняются во времени; 4. Исследование поведения системы посредством выявления причинно-следственных отношений и взаимодействий контуров обратной связи, проявляющегося в особенностях её структурной организации; 5. Визуальность и интуитивная ясность системных потоковых диаграмм; 6. Имитационная модель с контурами системной динамики – удобный инструмент экспериментального проигрывания большого множества сценариев типа «что, если». [4, с. 30] 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Не рассматриваются индивидуальные объекты, а лишь их количественные и агрегированные показатели; 2. Высокий уровень абстракции модели.
<p>Агентное (мультиагентное) моделирование</p>	<p>Позволяет изучать системные закономерности в результате воспроизведения индивидуального поведения и взаимодействия активных объектов, называемых агентами. Агентный подход применяется в тех областях исследования, где отсутствует теоретическое знание о системе, а также в тех случаях, когда постулаты об однородности и рациональном поведении агентов, приводящие к агрегированию моделей, не позволяют получить адекватные представления о поведении изучаемой системы. Практическое агентное моделирование позволяет получать решения при анализе потребительских и финансовых рынков, потребительских предпочтений и исследовании моделей конкуренции, координации участников цепи поставок. В зависимости от того, какой объект представляет собой</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Отсутствие предопределенности в поведении системы; 2. Реализм и гибкость в описании системы; 3. Возможность моделировать самые сложные нелинейные обратные связи, использовать любой необходимый уровень детализации и абстракции; 4. Появляется возможность моделирования общения и обмена информацией. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Трудности в получении адекватных данных; 2. Необходимость определения логики поведения отдельного агента в терминах, доступных для обработки компьютером; 3. Могут возникнуть вычислительные сложности, поскольку агентные модели требуют больших аппаратных и программных мощностей для проведения симуляций.

	агент, модель может соответствовать высокому, среднему, низкому уровню абстракции или сочетать несколько уровней. Данный подход является наиболее универсальным. [5, с. 55]		
--	---	--	--

Применение одного из приведенных подходов не исключает возможности использования другого подхода, использование того или иного подхода определяется целью моделирования и связанным с этой целью уровнем абстракции при решении поставленных задач.

В зависимости от цели исследования система риск-менеджмента предприятия, рискованная ситуация может быть описана с помощью различных подходов к имитационному моделированию.

Так, например, стратегическая архитектура предприятия может быть воспроизведена на основе потоковых диаграмм системной динамики; детализированные модели бизнес-процессов – на основе дискретного имитационного моделирования; а поведение клиентов на потребительском рынке, процессы конкуренции могут быть описаны агентными моделями [3, с. 399].

Таким образом, инструменты имитационного моделирования могут быть использованы в качестве основы построения эффективной системы риск-менеджмента на предприятии.

Список литературы

1. Атапина Н.В., Кононов В.Н. Использование имитационного моделирования в анализе и управлении финансово-хозяйственной деятельностью организации // Конкурентоспособность территорий: Сб. материалов XIV Всерос. экон. форума науч.-исслед. работ молодых ученых и студентов (Екатеринбург, 28–30 апреля 2011 г.) / [отв. за вып. М. В. Федоров, Э. В. Пешина, В. П. Иваницкий]. – Екатеринбург: Изд-во Урал, гос. экон. ун-та, 2011. – С. 39-48.
2. Лычкина Н. Н. Имитационное моделирование экономических процессов: Учеб. пос. М.: Инфра-М, 2011. 254 с. (Высшее образование).
3. Лычкина Н. Н. Имитационные модели организаций и их применение в стратегическом управлении и информационных бизнес-системах // Управленческие науки в современной России. – 2014. – Т. 2. – № 2. – С. 396-400.
4. Лычкина, Н. Н. Имитационные модели в процедурах и системах поддержки принятия стратегических решений на предприятиях / Н. Н. Лычкина // Бизнес-информатика. – 2007. – № 1. – С. 29-35.
5. Сидоренко В.Н., Красносельский А.В. Имитационное моделирование в науке и бизнесе: подходы, инструменты, применение // Бизнес-информатика – 2009. № 2. – с. 52-57.

ЗДОРОВЬЕ НАСЕЛЕНИЯ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ГОСУДАРСТВА В XXI ВЕКЕ

Бояркин А.В.

магистр кафедры «ЭТиМО» ФГБОУ ВПО «ПГУ»,
Россия, г. Пенза

Питайкина И.А.

доцент кафедры «ЭТиМО» ФГБОУ ВПО «ПГУ», канд. эконом. наук, доцент,
Россия, г. Пенза

В статье рассматривается здоровье как один из резервных факторов обеспечения конкурентоспособности экономики государства в условиях усиления процессов глобализации и формирования нового качества производительных сил и организационно-экономических отношений. Анализируется его влияние на темпы экономического роста и ведущие макроэкономические показатели развития государства.

Ключевые слова: здоровье, конкурентоспособность, человеческий потенциал, экономические потери.

Тенденции институциональных трансформаций экономических систем большинства стран последней четверти XX в. – начала XXI в. направлены на формирование постиндустриального общества и выход на тренд устойчивого социально-экономического развития. Однако реализация стратегий социально-экономического развития современных государств, направленных, в первую очередь, на достижение преимуществ в глобальной конкуренции, наталкивается на серьезные противоречия, базирующиеся на различиях интересов сторон, разнице экономических потенциалов и неодинаковой способности обеспечивать для своих граждан высокие показатели уровня и качества жизни.

В процессе указанных трансформаций современной мировой экономики происходит формирование нового типа экономического мышления хозяйствующих субъектов, вовлеченных в мирохозяйственные связи, основу которого составляют такие факторы, как изменение роли человека в экономике, переход к инновационному производству и взаимообусловленность цивилизационного и информационного процессов. Усиление новой функциональной роли человека тесно связано с тенденцией мировой экономики к достижению устойчивых показателей экономического роста, что в условиях увеличения количества рецессий за последние годы требует смены приоритетов и характеризует переход к качественно иному типу экономического развития, базирующемуся на активном создании, использовании и воспроизводстве человеческого потенциала.

В условиях подобного перехода к преимущественно новому качеству производительных сил и организационно-экономических отношений, решающее значение в обеспечении конкурентоспособности экономики страны принадлежит производительности труда и определяющим ее таким характе-

ристикам рабочей силы, как образование и квалификация, мотивированность и удовлетворение трудом. Однако не менее важным резервом для повышения производительности труда и, как следствие, эффективности функционирования современной экономики, является здоровье.

Общепризнанным является тот факт, что здоровье населения оказывает огромное влияние на качество трудовых ресурсов, на производительность общественного труда, а тем самым – на динамику экономического развития общества. Чем лучше состояние здоровья, тем выше темпы социально-экономического развития государства. В свою очередь, плохое здоровье приводит к снижению объемов производства, а массовая заболеваемость дезорганизует производство и, как следствие, государство начинает нести дополнительные убытки, связанные с компенсационными выплатами по больничным листам, выплатами пенсий по инвалидности и в связи с потерей кормильца, необходимостью содержания домов для инвалидов. А между тем, временная и постоянная утрата трудоспособности в результате заболеваний, инвалидность и смертность негативно отражаются на объемах валового внутреннего продукта. Тем не менее, ущерб для национальной экономики от снижения уровня здоровья населения в целом, ее способность выхода на устойчивое развитие сложно подсчитать и объективно оценить.

Вообще, экономические потери, которые несет государство и общество в связи с заболеваемостью, можно разделить на два вида: прямые и косвенные. Прямыми экономическими потерями вследствие заболеваемости являются затраты на оказание медицинской помощи: амбулаторное, стационарное, санаторно-курортное лечение, санитарно-эпидемиологическое обслуживание, научно-исследовательская работа, подготовка кадров. К прямым потерям также относят пособия по социальному страхованию при временной утрате трудоспособности и пенсии по инвалидности.

Косвенные экономические потери связаны со снижением производительности труда в результате заболеваемости. Это объем недопроизведенной продукции предприятиями и интегральное снижение национального дохода на уровне всего народного хозяйства в результате временной (или постоянной) потери трудоспособности или смерти людей трудоспособного возраста. Причем необходимо учитывать, что косвенные экономические потери в несколько раз превышают прямые экономические потери вследствие заболеваемости. По данным аналитиков, доля прямых экономических потерь составляет около 10% общего экономического ущерба из-за болезней, когда на долю косвенных потерь приходится почти 90%.

Основным показателем оценки ущерба от ухудшения здоровья населения являются потери ВВП в денежном и процентном выражении. Так, например, результаты исследований влияния ухудшения здоровья населения на данный макроэкономический показатель, проведенных В. Окрепиловым, представлены в таблице [2, с 15].

**Потери ВВП в связи с ухудшением здоровья населения России,
участвующего в производственном процессе**

Показатель	2008 г.		2009 г.		2009 г. в % к 2008 г.
	млн. руб.	%	млн. руб.	%	
Потери ВВП за год в связи с болезнью населения (выплаты по страхованию)	118,0	1,5	124,5	1,7	105,5
Потери ВВП за год в связи с неучастием инвалидов в производственном процессе	10,5	0,1	14,0	0,2	133,3
Потери ВВП за год в связи с преждевременной смертью трудоспособного населения	360,0	4,5	320,0	4,5	88,9
Потери ВВП в связи с потерянными годами потенциальной жизни	7500,0	93,9	6670,0	93,6	88,9
Всего потери	7988,5	100	7128,5	100	89,2

Согласно исследованиям академика Л. Бокерии, в России среднестатистический мужчина умирает, не дожив до пенсии; а продление средней продолжительности представителей сильного пола всего на год обеспечило бы стране дополнительных 4% прироста ВВП, а бизнесу – дополнительную прибыль [1].

В прямой зависимости от смертности населения находится и фонд рабочего времени населения. Высокий показатель смертности населения влечет за собой сокращение располагаемого фонда рабочего времени. Данная зависимость объясняется тем, что достаточно большая часть населения не доживает до окончания трудоспособного возраста.

Конечно, показатель использования фонда рабочего времени не может достигать 100%, но с социально-экономической точки зрения необходимо стремиться минимизировать эти потери. Так, например, в связи с преждевременной смертностью в США потери фонда рабочего времени среди мужчин составляют около 4,5%, а в Нидерландах – около 2% [3]. В России же аналогичный показатель составляет более 14% (мужчины не доживают до окончания трудоспособного возраста в среднем около 5-6 лет). Как следствие, подобная ситуация, как сложившаяся в России, в результате недолжного внимания к здоровью населения, влечет за собой экономическую недооценку человеческого потенциала страны, что в свою очередь ведёт к недополучению экономической отдачи от человеческого капитала и замедлению темпов инновационно-технологического развития.

Таким образом, уровень здоровья населения страны достаточно серьезно определяет перспективы развития национальной экономики в будущем, существенно влияет на темпы социально-экономического развития общества и оказывает непосредственное воздействие на производительность труда,

позволяя повысить ее эффективность. Состояние здоровья населения определяет благополучие предприятий и экономические перспективы всего региона, а также предопределяет социальную, экономическую и трудовую активность населения. Так, улучшение здоровья населения посредством пролонгации работоспособного времени приводит к увеличению предложения рабочей силы, росту производительности труда, что, в свою очередь, оказывает непосредственное воздействие на уровень важнейших макроэкономических показателей, таких как валовой внутренний продукт и национальный доход.

Исходя из выше сказанного, можно сделать вывод, что здоровье населения является важнейшим воспроизводственным ресурсом и фактором потенциального экономического роста. Сохранение и улучшение здоровья позволяют формировать квалифицированную рабочую силу, повышать производительность труда; способствуют ускорению темпов экономического роста и накоплению национального богатства, что в целом поднимает уровень глобальной конкурентоспособности государства.

Список литературы

1. Бокерия, Л.А. Здоровье – категория экономическая, то есть бизнесу не чуждая [Электронный ресурс] / Л.А. Бокерия – Режим доступа: <http://allmedia.ru>
2. Окрепилов, В.В. Развитие экономики здоровья как фактор повышения качества жизни [Текст] / В.В. Окрепилов // Экономика и управление. – 2011. – №11(73). – С. 15.
3. Официальный сайт Всемирной организации здравоохранения [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://who.int/ru/>

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ КАК ЭЛЕМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА РАБОТЫ ТРАНСПОРТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Бульдова А.В.

студентка 4 курса Инженерно-экономического факультета
Сибирского государственного университета путей сообщения
Россия, г. Новосибирск

Научный руководитель – к.э.н, доцент Байкалова Н.А.

В данной статье рассмотрена методика анализа эффективности использования основных средств. Целью статьи является обобщение накопленного теоретического материала в части анализа эффективности использования основных средств транспортной организации. Особое внимание уделено интерпретации показателей эффективности использования основных средств и трактовке результатов анализа.

Ключевые слова: основные средства, анализ, эффективность использования, интенсивность использования.

В современных условиях хозяйствования успех и устойчивость российских организаций во многом зависит от возможности их адаптации к внешним и внутренним изменениям. Одним из главных факторов, определяющих

конкурентные преимущества компаний на рынке, является эффективность использования имеющихся ресурсов. О важной роли основных средств писал К. Маркс, сделав вывод о том, что материальной основой периодических кризисов (с интервалом примерно раз в десятилетие) является материальный износ, смена орудий производства в виде машин и механизмов, служащих в среднем около 10 лет. Такая цикличность актуальна и для современного производства, что подтверждают данные мировых кризисов.

Основные средства являются важнейшим элементом производственных ресурсов организации, поскольку их рациональное использование способствует увеличению объемов выпуска продукции, снижению издержек производства, росту производительности труда. В свою очередь это повлияет на улучшение значений таких показателей как оборачиваемость основных средств, рентабельность производства и как следствие, повышение доходности организации.

Таким образом, необходим постоянный контроль за состоянием и использованием имеющихся основных средств, что обуславливает проведение комплексного экономического анализа с использованием методов сравнения отчетного и предыдущего периодов, плановых и отраслевых показателей, факторного анализа и других.

В период реформирования железнодорожной отрасли в 2007 году для развития рынка железнодорожных перевозок с целью конкуренции в сфере оперирования грузовыми вагонами была создана Первая грузовая компания (ОАО «ПГК»). Необходимо отметить, что доля основных средств в общей сумме активов компании составляет около 70%, деятельность компании является фондоемкой и не маловажным для развития бизнеса, а также достижения намеченных целей является анализ основных средств. Положительное влияние на значение показателей технического состояния основных средств оказывают такие факторы, как сокращение межремонтных интервалов, повышение качества ремонтных работ и рост производительности его выполнения. Отсюда следует, что особое значение должно иметь проведение модернизации вагонов и оборудования.

Кроме того, эффективность использования основных средств зависит от обобщающих показателей: фондоотдача, фондоёмкость, рентабельность основных средств, которые рассмотрим в таблице.

Таблица

**Анализ эффективности использования основных средств ОАО «ПГК»
за 2011-2013 гг.**

Показатели	2011	2012	2013	Темп роста 2012/2011, %	Темп роста 2013/2012, %
1. Фондоотдача, руб.	0,95	1,33	1,26	139,81	95,05
2. Фондоёмкость	1,06	0,75	0,79	71,53	105,21
3. Рентабельность основных средств, %	16,37	38,18	15,32	233,39	40,12
5. Комплексный показатель интенсивности использования основных средств, %	8,65	19,75	8,29	186,60	67,58

На основе расчетов, приведенных в таблице, можно сделать вывод, что показатели характеризующие эффективность использования основных средств не стабильны. Рост всех показателей приходится на 2012 г., а снижение – на 2013 г. Повышение фондоотдачи до 1,33 является положительным фактором и означает, что темпы роста выручки превышают темпы роста основных средств, а снижение до 1,26 говорит об их неэффективном использовании. Можно предположить, что общее снижение интенсивности использования основных средств обусловлено уменьшением выручки, чистой прибыли, увеличением списочной численности работников и выбытием основных средств.

Для принятия своевременных управленческих решений, направленных на повышение эффективности использования основных средств организации необходимо оценить и проанализировать масштабы деятельности, характер и динамику инвестиций осуществляемых в компанию, выполнить анализ доходности и эффективности отдельных мероприятий.

Список литературы

1. Байкалова Н.А. Роль анализа вкладов ОАО «РЖД» в уставные капиталы дочерних обществ [Текст] /Н.А. Байкалова // Проблемы и перспективы инновационного развития экономики в современном мире: Материалы I Всероссийской заочной научно-практической конференции. Самара: СамГУПС, 2011. – С. 427.
2. Климова Н.В. Направления совершенствования методики анализа состояния и эффективности использования основных средств [Текст] / Н.В. Климова // «Экономический анализ: теория и практика». – 2008. – №6. – С. 53.
3. Компания сегодня [Электронный ресурс]: официальный сайт компании ОАО «ПГК». – Режим доступа: <http://www.pgkweb.ru>. – Заглавие с экрана.
4. Соловьева Н.А. Анализ основных средств и эффективности их использования [Текст]: учеб. пособие / Н.А. Соловьева, Е.А. Медведьева; Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т. – Красноярск, 2006. – С. 54.

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ В СФЕРЕ ЗАКУПОК

Васильева И.А.

аспирант кафедры управления государственными и муниципальными закупками
Московского городского университета управления Правительства Москвы,
Россия, г. Москва

Закупочная деятельность является одним из приоритетных направлений социально-экономического развития страны. Информатизация закупок приобрела особую важность в процессе перехода на единую информационную систему.

Ключевые слова: закупки, контрактная система, информационное обеспечение.

ЕАИСТ – единая автоматизированная информационная система торгов – обеспечивает автоматизацию всех необходимых технологических операций осуществления закупки, включая этапы планирования, подготовки торгов,

проведения торгов, заключения и исполнения государственных контрактов, формирования аналитической и статистической отчетности, предоставляющей возможности контроля и мониторинга процессов планирования, размещения и исполнения процедур государственных закупок.

Система реализована с использованием технологий распределенной обработки данных: каждый государственный заказчик на своем рабочем месте вносит в ЕАИСТ необходимую информацию, подтверждая ее достоверность электронной цифровой подписью. Важной особенностью ЕАИСТ является реализация требований законодательства РФ и г. Москвы на всех этапах осуществления закупки.

ЕАИСТ обеспечивает автоматизацию следующих процессов: формирования план-графиков размещения государственного заказа; полный документооборот, включая согласования с уполномоченными и контролирующими органами; формирование конкурсной/аукционной документации с использованием встроенной электронной библиотеки типовых контрактов; подготовку для публикации на официальном сайте www.zakupki.gov.ru (общероссийский официальный сайт, ООС) всех видов извещений; подготовку данных для регистрации государственных контрактов в Федеральном реестре в соответствии с действующим законодательством; формирование и ведение реестра участников госзакупок и реализации инвестиционных проектов; регистрацию сведений о юридических и физических лицах, принимающих участие в процедурах закупок и реализации инвестиционных проектов; формирование и ведение реестра пользователей ЕАИСТ, включая регистрационные данные, перечень доступных функциональных возможностей, сведения об обучении и пр; формирование и ведение реестра комиссий и специалистов, принимающих участие в осуществлении закупки и реализации инвестиционных проектов; формирование аналитической и статистической отчетности.

Кластерный принцип ЕАИСТ, позволяет осуществлять настройку системы в соответствии с необходимыми требованиями. ЕАИСТ интегрирован с информационными системами и ресурсами федерального уровня и города Москвы. Основными информационными системами, участвующими в информационном взаимодействии в рамках размещения государственного заказа, являются:

- официальный сайт Российской Федерации в сети «Интернет» для размещения информации о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг www.zakupki.gov.ru (ООС);
- автоматизированная информационная система управления бюджетным процессом Департамента финансов города Москвы (АИС УБП ДФ);
- автоматизированная система управления городскими финансами (АСУ ГФ);
- информационно-аналитическая система мониторинга комплексного развития (ИАС МКР).

Основной путь развития ЕАИСТ, в соответствии с 44 ФЗ и существующим законодательством – это его полная интеграция в ЕИС (Единая Информационная Система). На данный момент мы не можем с точностью утвер-

ждать о фактических изменениях, так как ЕИС находится еще в стадии разработки. Однако вследствие эволюции ЕАИСТ (ЕАИСТ 2.0), и утвержденным нормам и процедурам в законодательстве о ЕИС можно утверждать следующее: в сравнении с ЕАИСТ в ЕИС должны появиться следующие дополнительные возможности:

размещения сведений о закупках в соответствии с законопроектом;
обмена электронными сообщениями в Системе между участниками в сфере закупок в привязке к конкретному документу, закупке;
автоматизации подготовки документов в рамках работы рабочей группы главного распорядителя бюджетных средств;
электронного взаимодействия с Федеральным казначейством;
осуществления аудита в сфере закупок;
обеспечения возможности использования АРМ руководителя заказчика.

Список литературы

1. Гладилина И.П. Управленческая компетентность в структуре профессионализма заказчика // *Фундаментальные исследования*, 2015. – №2.
2. Гладилина И.П., Порватова Н.В., Сергеева С.А. Электронная форма государственных закупок как фактор инновационного развития контрактной системы // *Инновации и инвестиции*, 2014. – №2. – С.30-34.

БАНКОВСКИЙ СЕКТОР В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

Винник М.С.

Омский государственный университет путей сообщения (ОмГУПС), магистр,
Россия, г. Омск

Юсупова О.А.

доцент кафедры «Финансы, кредит, бухгалтерский учет и аудит»,
Омский государственный университет путей сообщения (ОмГУПС),
канд. экон. наук, доцент,
Россия, г. Омск

В статье рассматривается и проводится оценка состояния банковского сектора в условиях двухсторонних санкций. На сегодняшний день, состояние и стоимость активов российских коммерческих банков ухудшилось. Устойчивость банковской системы зависит, прежде всего, от спроса и стабильности национальной валюты, уровня внутреннего производства и ситуации, сложившейся на международной арене.

Ключевые слова: санкции, коммерческий банк, фондирование, активы банка, банковский сектор, кредитование, Банк России.

Введение двухсторонних санкций в середине марта 2014 года и непрерывное расширение их перечня, привело к оттоку капитала из России и ослаблению курса национальной валюты, что напрямую повлияло на состояние и стоимость активов банковского сектора.

Против крупнейших российских банков были введены ограничения на их выход на финансовые рынки Европы и США, а, как известно, внешние заимствования являются важным источником банковского фондирования. Помимо этого произошло резкое сокращение средств на депозитных счетах, это обусловлено снижением доходов населения и переводом части средств в наличную иностранную валюту. Темп прироста депозитов населения, крупнейшего источника банковских ресурсов, в начале 2015 года сократился на 9,5% по сравнению с аналогичным периодом 2014 года, но доля вкладов в иностранной валюте увеличилась так же 9,5% [2]. В условиях сокращения доступных средств, необходимых для полноценного осуществления банковской деятельности, Банк России активизировал свои операции, заместив операциями рефинансирования значительную часть недополученного фондирования, и тем самым позволил коммерческим банкам сохранить темп роста своих активов на прежнем уровне. По итогам февраля 2015 года активы российских банков все же уменьшились на 5,4% и их совокупный объем составил 76 трлн. рублей. Основным фактором такой динамики является переоценка валютных активов (за счет укрепления рубля), без учета которой активы сократились на 1,5% [1].

Изменение структуры финансирования банковского сектора привело к тому, что клиенты стали размещать свои вклады в более крупных банках, которым государство оказывает поддержку, банкам «второго эшелона» стало еще сложнее конкурировать на финансовом рынке. Соответственно у крупных банков всегда найдутся ресурсы для кредитования, у частных же банков они могут быть слишком дорогими или же недоступными для ненадежных заемщиков. При этом, стоит отметить, что поддержка Центрального Банка была доступна лишь крупным банкам, так как эти операции требуют качественного обеспечения, например, наличия существенного портфеля ценных бумаг.

Кроме того, в условиях санкций, привлекательность инвестиций в капитал российских банков для нерезидентов значительно уменьшилась, что способствовало укреплению позиций крупнейших коммерческих банков России. Лишь за год количество кредитных организаций с участием нерезидентов сократилось на 10,4% или на 26 коммерческих учреждений. Инвестиции нерезидентов в уставные капиталы действующих кредитных организаций остались практически на прежнем уровне, а вот доля нерезидентов в совокупном уставном капитале банковской системы снизилась с 26,4% до 21,7%. Из 122 кредитных организаций с преобладанием иностранного капитала, действующих в России в 2014 года осталось лишь 111 (по данным на февраль 2015 года). Доля этих организаций в активах банковского сектора сократилась с 15,3% до 14,1%. В результате позиции крупных российских банков укрепились, на 5 крупных коммерческих организаций приходится свыше 60% от всего роста активов банковского сектора, их доля увеличилась на 1,0 процентный пункт по сравнению с началом 2014 года. Доля 20 крупнейших банков в активах банковского сектора также увеличилась на 2,4 пункта [1].

В условиях высокой степени неопределенности отмечается снижение склонности к риску у подавляющего числа участников финансового рынка, в наибольшей степени эта тенденция проявилась в банковском секторе. В феврале сумма крупных кредитных рисков по банковскому сектору увеличилась, в сравнении с 2014 годом, более чем на 12428 млрд. рублей или на 57%, а их доля в активах составила 26,3%. Рыночный риск, рассчитанный в процентах к совокупному капиталу кредитных организаций на февраль 2015 года составил 36,8%, что на 8,8 процентных пунктов меньше, чем в 2014 году [1]. У банков заметно ухудшилось качество кредитных портфелей, поэтому снижение рисков оказалось более приоритетным, нежели повышение дохода от основных банковских операций. Например, по результатам обследования Центрального банка РФ условий банковского кредитования было выявлено, что банки ужесточили условия для всех категорий заемщиков, в виде повышения требований к финансовому положению заемщика и обеспечению по кредиту, помимо этого отдельные банки сократили максимальный размер кредита. Несмотря на это, на сегодняшний день, ставки по кредитам возросли по сравнению с началом 2014 года, но все же, существенно отстают от роста ставок денежного рынка и рынка облигаций, но любое изменение цен на нефть, валютного курса или структуры бюджетных расходов приведет к существенному изменению процентных ставок.

В феврале 2015 года темпы роста корпоративного кредитного портфеля превысили темпы роста розничного кредитования примерно на 18,9% [1]. В большей степени это превышение связано с переоценкой валютных кредитов, которые составляют почти четверть корпоративного кредитного портфеля и менее 5% розничного, что свидетельствует о снижении значимости розничного рынка и переходе к более консервативной кредитной политике. В сегменте корпоративного кредитования резко снизилось кредитование малого и среднего бизнеса, а в сегменте розничного кредитования потребительские кредиты стали менее предпочтительны для банков, чем ипотека.

Замедление притока средств вкладчиков, сокращение возможностей заимствования на внешнем рынке, рост просроченной задолженности повлияли на финансовое положение российских банков. Их чистая прибыль в январе-феврале 2014 года составила 168 млрд. рублей, а за аналогичный период нынешнего года кредитными организациями получен убыток в размере 36 млрд. рублей [1]. Одной из основных причин сокращения банковской прибыли было значительное наращивание банковских резервов под проблемные ссуды, которые с начала года многократно возросли и превзошли выгоды, полученные от более высоких кредитных ставок. Резервы на возможные потери увеличились с начала года на 6,6%, или на 269 млрд. рублей. Средний по банковской системе показатель достаточности капитала снизился с 13,5% в начале 2014 года до 12,2%. На банки с показателями достаточности капитала, близкие к минимально допустимым (значение норматива Н1.0 менее 12, но более 10%), приходится уже более 46,2% совокупных активов банковской системы [1]. При этом качество активов банков, проходящих процедуры банкротства и оздоровления, свидетельствует о том, что даже эти показатели в

официальной отчетности банков завышены. Особенно непросто в нынешних условиях узкоспециализированным банкам, которые ориентируются на розничный сегмент рынка, так как существенно выросли неплатежи по кредитам, но при этом сократились вклады физических лиц. Усиление конкуренции на рынке депозитов население привело к выходу на другие сегменты внутренних заимствований, прежде всего на рынок депозитов юридических лиц.

Можно сделать вывод, что обеспечение достаточности капитала (на фоне падения прибыли банков при огромных рисках в активах – рост списаний по кредитам и убытки от рыночных активов) вероятно потребует докапитализации банков. Очевидны трудности в фондировании на внутренних и международных рынках капитала, возникает необходимость рефинансирования внешней задолженности. На сегодняшний день происходит отток вкладчиков, так как снижается доверие к банкам, и возрастают просрочки по кредитам. Ужесточение условий банковского кредитования, включая увеличение процентных ставок, стимулировало увеличение числа корпоративных банкротств.

В настоящее время, для оптимизации своих расходов банки замещают филиалы более дешевыми в содержании внутренними структурными подразделениями, развивают систему интернет-банкинга, а так же расширяют сети платежных терминалов и банкоматов. В наступившем 2015 году в российском банковском регулировании основные изменения будут связаны как с планомерной реализацией международных соглашений, так и с мерами Банка России, направленными на поддержку отечественного банковского сектора в связи со снижением доступности зарубежных финансовых рынков и переходом к плавающему курсу рубля. В целом российская банковская система находится в удовлетворительном состоянии, но она крайне неустойчива.

Список литературы

1. Официальный сайт Центрального банка РФ [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.cbr.ru>
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.gks.ru>

ОПТИМИЗАЦИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СИСТЕМЫ ЗАКУПОК

Гафаров А.Р.

студент магистратуры Московского городского университета
управления Правительства Москвы,
Россия, г. Москва

Введение контрактной системы закупок потребовало по – новому рассматривать многие понятия. Оптимизация единой информационной системы означает установление единых требований, задач и целей, достаточных для обеспечения функций (деятельности) заказчиков, поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и общества в целом, а также снижение затрат на их обеспечение.

Ключевые слова: контрактная система, информационное обеспечение, закупки.

Использование информационных и телекоммуникационных технологий, основных направлений для развития форм и методов информационного обеспечения системы закупок, информационных инновации, наряду с техническими и управленческими, не только значительно расширяют возможности управления государством, развития информационного обмена, оказания государственных услуг, но и существенно повышают ценность информации как стратегического ресурса.

Открытость процесса осуществления закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд, участия общественности в контроле и мониторинге их не только на стадии определения поставщика, но и на стадиях планирования и исполнения государственного контракта, является обязательным условием справедливого и объективного взаимодействия предпринимательства и власти в отношении распределения бюджетных средств, отсутствия предвзятости и предпочтения в осуществлении закупок.

В современной России сфера государственного управления не всегда в должной мере обеспечивает социально-экономическое развитие страны и способствует повышению её мировой конкурентоспособности. Об этом, например, свидетельствует рейтинг качества и эффективности государственного управления, который рассчитывается по методике Всемирного банка на основе нескольких сотен переменных, получаемых из различных источников (статистические данные национальных институтов и международных организаций, результаты исследований, осуществляемых на регулярной основе международными и неправительственными организациями).

Совершенствование процесса осуществления закупок всегда являлось одним из направлений административной реформы, проводимой на всех этапах развития современного Российского государства.

Актуальность исследования обусловлена тем, что в настоящее время в России происходит весьма противоречивый и болезненный процесс глобальных экономических преобразований в такой особой области экономики как закупки. Важнейшей составляющей такого процесса является формирование на федеральном и региональном уровнях единой и эффективной системы информационного обеспечения закупок¹, в частности оптимизация процесса осуществления закупок, предполагает формирование открытых и гласных процедур такого рода деятельности, создание публично-управленческих механизмов, направленных на развитие конкуренции в данной сфере, активное функционирование институтов социального контроля и гражданского общества (в г. Москве – городского сообщества), а также исходит из необходимости широкой общественной дискуссии по поводу планирования и реализации мероприятий в рамках оптимизации информационного обеспечения системы закупок.

Данные процессы, все с большей очевидностью демонстрируют взаимосвязь и взаимозависимость роста информационно-коммуникационных технологий.

Развитие информационных технологий в области осуществления закупок, повышая качество обслуживания граждан и экономии трудовых ресур-

сов, ведет к активной информатизации учреждений всех сфер, однако бессистемное внедрение различных программных продуктов, неконтролируемое единой стратегией, приводит к росту затрат организаций на закупку и разработку программного обеспечения, при этом часто несколько раз за бюджетные средства разрабатывается программное обеспечение одинаковой функциональностью.

Введение единой информационной системы, в том числе локальных систем на уровнях субъектов Российской Федерации означает по мнению автора, – установление единых требований, задач и целей, достаточных для обеспечения функций (деятельности) заказчиков, поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и общества в целом, а также снижение затрат на их обеспечение.

Список литературы

1. Гладилина И.П., Порватова Н.В., Сергеева С.А. Электронная форма государственных закупок как фактор инновационного развития контрактной системы [Текст] // Инновации и инвестиции, 2014. – №2. – С.30-34.
2. Дёгтев Г.В., Гладилина И.П., Акимов Н.А., Банников П.А. Управление закупками товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: учебно-методическое пособие. – М.: Моск. гор. ун-т управления Правительства Москвы, 2013. -120 с.

КОНЦЕПЦИЯ НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Гираев В.К.

доцент кафедры финансов, налогов и бизнес-информатики Дагестанского государственного технического университета, канд. экон. наук, доцент,
Россия, г. Махачкала

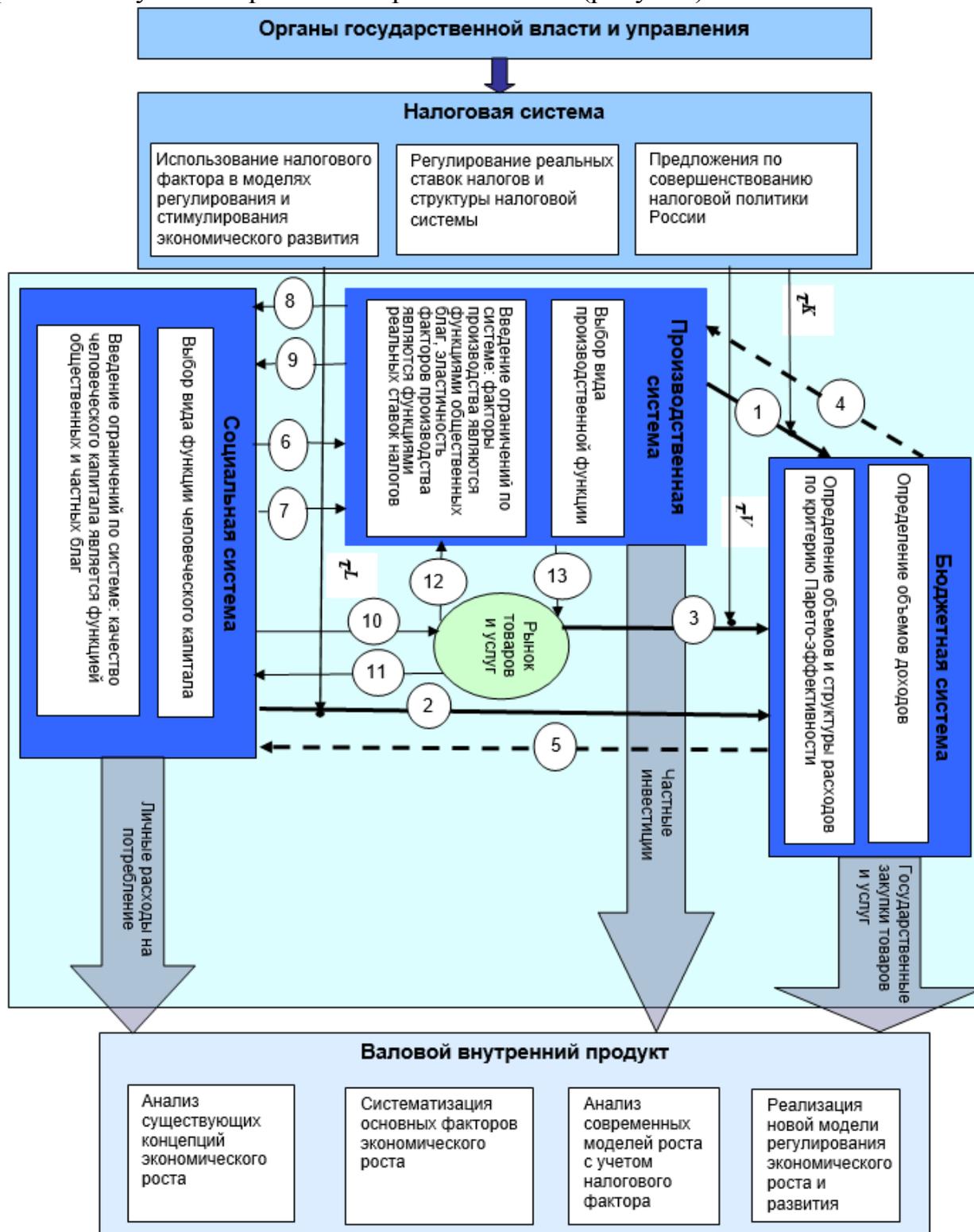
В статье разработана концептуальная модель налогового регулирования и стимулирования экономического развития с учетом прямых и обратных связей в ходе взаимодействия между органами государственной власти, налоговой, бюджетной, производственной и социальной системами. Реализация предложенной концептуальной модели позволяет за счет изменения реальных ставок и структуры налогов добиться роста доходов бюджета и увеличения валового внутреннего продукта.

Ключевые слова: налоги, бюджет, производственная система, социальная система, прямые и обратные связи, валовой внутренний продукт.

Обобщение выводов экономической теории и ход экономического развития стран с рыночной экономикой позволяет утверждать, что экономическому росту способствует такая налоговая система, которая обеспечивает стабильные доходы в бюджет государства и стимулирует граждан к труду и сбережениям, а бизнес – к инвестициям, освоению новых технологий производства и внедрению инновационных способов управления.

Вызовы, с которыми столкнулась современная Россия, объективно выдвигают на повестку дня необходимость оптимизации объемов ВВП с учетом

влияния налогов на производственную, бюджетную и социальную системы. Для этого объективно необходимо комплексное исследование социально-экономических процессов, тенденций их развития с целью недопущения ухудшения благосостояния населения. В связи с этим нами представлена концептуальная модель налогового регулирования экономического роста и развития с учетом прямых и обратных связей (рисунок).



Условные обозначения → прямые связи; ← обратные связи; ⇄ функциональные связи

Рис. Концептуальная модель налогового регулирования экономического развития

На рисунке отображена взаимосвязь и взаимодействие:

- органов государственной власти и управления как субъекта управления;
- налоговой системы, включающей налоги и сборы;
- бюджетной системы, которая включает доходы и расходы;
- производственной системы, которая включает физический капитал;
- социальной системы, которая включает человеческий капитал.

Исходя из данной концептуальной модели можно установить: 1) каким образом выбранные методы налоговой политики влияют на экономический рост; 2) приводит ли изменение реальных ставок налогов и структуры налоговой системы к устойчивому развитию и росту объемов ВВП.

При этом под методами налоговой политики для обеспечения экономического роста и развития понимается регулирование реальных ставок налогов (то есть фактических норм изъятия с учетом льгот, преференций, переплат, недоимок и т.д.) на капитал (τ^K), труд (τ^L) и потребление (τ^V).

Налоговая система на основании законодательных решений органов государственной власти и управления регулирует объекты налогообложения, налоговую базу, ставки налогов, налоговые льготы, сроки уплаты, которые являются составными элементами ее функционирования. Во-первых, налоговая система должна учитывать соответствующие изменения в экономической среде путем внесения регулирующих коррективов. Такое регулирование необходимо для обеспечения стимулирования роста и устойчивого развития факторов бюджетной, производственной и социальной систем. Результатом этого является наращивание объемов производства товаров, услуг, рост доходов бюджета и улучшение качества человеческого капитала. Использование налоговых методов для регулирования темпов экономического роста и обеспечения устойчивого развития непосредственно отражается на величине валового продукта и связано как с пополнением доходной части бюджета, так и эффективностью и результативностью бюджетных расходов. Во-вторых, она (налоговая система) аккумулирует тот объем средств, который необходимо производственной и социальной системам для покрытия расходов государства на выполнение своих функций и обязанностей.

В современных условиях глобализации «эффективная реализация новой роли государства в экономике уже немыслима без научно обоснованной государственной налоговой политики» [5, с. 33]. Целями такой политики выступают с одной стороны – рост объемов производства товаров и услуг, с другой – повышение благосостояния населения, его количественных и качественных характеристик.

Органы государственной власти и управления, формируя налоговую политику, регулируют объемы налоговых поступлений, изменяя формы налогообложения, налоговые ставки, налоговые льготы, применяя освобождения объектов налогообложения отдельных видов производств, территорий и т.д., способствуют стимулированию хозяйственной активности и увеличению производительности человеческого капитала, созданию оптимальной

конъюнктуры на рынке, условий для модернизации приоритетных отраслей экономики, формированию эффективной социальной политики [1, 11, 12].

Бюджетная система, аккумулируя необходимые финансовые ресурсы в рамках реализуемой налоговой политики, перераспределяет их для финансирования социальных проектов и программ, то есть на социальную систему в виде инвестиций в человеческий капитал (на образование, медицинское обслуживание и т.д.). Из обобщения мировой практики и трудов отечественных ученых [2,3,4,6,7,8,9,10] известно, что за счет такого перераспределения средств повышается качество человеческого капитала (его численность, система образования и здравоохранения, профессиональный уровень, квалификация персонала, инфраструктурное обслуживание населения), что благотворно влияет на уровень развития производительных сил общества. Соответственно такой подход положительно влияет на эффективность производства, внедрение научно-технических инноваций, рост объемов выпускаемой продукции, то есть на модернизационный потенциал социально-экономической системы страны.

Внедряя инновационные методы в производство и стимулируя инвестиции в физический капитал производственной системы, увеличивается его совокупный финансовый результат, который впоследствии приводит к увеличению налоговых поступлений от предприятий в бюджетную систему, а также росту потребления и сбережений населения страны. Такая взаимосвязь имеет взаимовыгодный циклически обусловленный характер.

Объемы налоговых поступлений в бюджетную систему зависят от роста уровня жизни населения, то есть непосредственно от величины общественных благ, предоставляемых государством. Их влияние на конечный результат производства опосредована распределением бюджетных ресурсов на создание, развитие и использование обозначенных факторов в процессе производства. Вместе с тем, величина общественных благ зависят от ресурсов, объемы которых зависят от налогообложения потребления, капитала и труда.

По мере увеличения расходов бюджетной системы на развитие физического и человеческого капиталов (инвестиции в производство, образование, медицину и т.д.), качество отдачи от таких вложений растет с некоторым временным лагом. То есть, с увеличением качества трудовых ресурсов, возрастают результаты сложного труда, которые способствуют росту объемов производства товаров услуг на макроуровне, а также налоговых поступлений в бюджет в результате эффективной хозяйственной деятельности. Этот процесс имеет перманентный характер до некоторой критической точки, после которой увеличение государственных инвестиций уже не будет положительно влиять на экономический рост и на объемы налоговых поступлений в бюджет.

Влияние на производственную систему осуществляется путем установления пределов налоговой нагрузки, предоставления налоговых льгот и преференций отдельным отраслям экономики и территориям, а также путем контроля за полнотой и своевременностью уплаты налогов, достоверностью представляемой налоговой и бухгалтерской отчетности.

В условиях оптимального налогового регулирования увеличение налогов влияет на рост государственных инвестиций в социальную систему. Государство, стимулируя через бюджетную систему инвестиции в человеческий капитал (качество здравоохранения, образование, социальные гарантии), взамен получает прирост трудовых ресурсов и более высокое их качество, способствующие дальнейшему увеличению темпов экономического роста и устойчивому развитию. Вместе с тем финансирование правительственных расходов, в частности социальных, нуждается в мобилизации дополнительных источников пополнения бюджета. Например, принуждение увеличивать заработную плату работникам, напрямую увеличивает расходы предприятия, отражающиеся на себестоимости продукции, что способствует росту цен. Как можно заметить в современной России, даже незначительное увеличение заработной платы граждан дает толчок росту цен на жилье, коммунальные услуги, продукты питания, одел. Не обходится и без спекулятивных операций по искусственному нагнетанию ажиотажа, граничащие с мошенническими действиями. Отметим, что резкое снижение налоговых ставок тоже вносит дисбаланс в экономическую систему, которая до этого практически достигла равновесия и адаптировалась к условиям налогообложения. И теперь для возврата к равновесному состоянию на другом уровне, с увеличенным объемом ВВП, нужно определенное время для адаптации к новым условиям.

Таким образом, методы налоговой политики, используемые налоговой системой, должны обеспечивать стимулы к труду и сбережениям со стороны населения, к капитальным инвестициям и наращиванию прибыли предприятий, а также способствовать привлечению частных, в том числе иностранных инвестиций. Изменение объемов налоговых поступлений, а также государственных расходов, финансируются за счет бюджетной системы, нуждаются в аналитической трактовке с учетом особенностей прямых и обратных связей.

Взаимодействие между системами осуществляется с помощью прямых, обратных и функциональных связей (см. рис.).

Прямые связи выражены в виде потоков от производственной системы (1), социальной системы (2), а также от рынка товаров и услуг (3) к бюджетной системе под воздействием налоговой системы, а именно в результате реализации органами государственной власти и управления методов налоговой политики.

Обратные связи характеризуют перераспределение мобилизованных ресурсов через бюджетную систему для финансирования основных факторов производства – физического (4) и человеческого (5) капиталов.

Функциональные связи детерминируют процессы, которые непосредственно происходят в указанных системах и других элементах модели:

– при взаимодействии социальной системы с производственной системой {труд (6) и инвестиции (7)} и с рынком товаров и услуг {личные сбережения (10)};

– при взаимодействии производственной системы с социальной системой {заработная плата (8) и процентные доходы (9)} и с рынком товаров и услуг {реализация продукции (13)};

– при взаимодействии рынка товаров и услуг с производственной и социальной системами {потребительские товары и услуги (11) и сырье и материалы (12)}.

Поступления от бюджетной (государственные закупки товаров и услуг), производственной (частные инвестиции) и социальной систем (личные расходы на потребление) формируют величину валового внутреннего продукта страны под непосредственным воздействием налоговой системы.

Кроме того, на функционирование данных систем влияет множество экзогенных факторов, среди которых можно выделить политические риски, инвестиционный климат, курс доллара, цена на нефть, факторы теневой экономики и другие. Их влияние предусматривается, но в рамках данного исследования не рассматривается.

Гипотеза исследования заключается в том, что в государстве, при условии оптимального использования ресурсов общественного сектора хозяйства, путем изменения реальных ставок и структуры налогов можно достичь одновременно и роста доходов бюджета, и валового внутреннего продукта.

Реализацию концептуальной модели регулирования темпов экономического развития методами налоговой политики целесообразно осуществлять по следующим этапам:

- анализ существующих концепций экономического роста;
- классификация основных факторов экономического роста;
- анализ современных моделей регулирования и стимулирования экономического развития с учетом налогового фактора;
- аргументация целесообразности использования налогового фактора в моделях роста;
- построение новой модели налогового регулирования и стимулирования экономического развития (выбор вида производственной функции и функции человеческого капитала, введение ограничений по бюджетной, производственной и социальной системам);
- обоснование предложений по совершенствованию налоговой политики России.

Таким образом, налоги – это фактор, влияющий как положительно, так и негативно на стимулирование экономического развития государства, который необходимо учитывать при разработке стратегии и тактики антикризисных мероприятий в современной России.

Список литературы

1. Алиев Б.Х., Сулейманов М.М. Стратегические ориентиры совершенствования налоговой системы России [Текст] /Б.Х. Алиев, М.М. Сулейманов // Финансы и кредит. – 2013. –№42 (570). –С. 43–47.
2. Борисов Г.В. Инвестирование в человеческий капитал в условиях трансформирующейся экономики России [Текст] /Г.В. Борисов// Вестник С.-Петерб. ун-та. Сер. 5, экономика. – СПб., –1998.-Вып. 2. -С. 17-23.
3. Бузгалин А. В. Человек, рынок и капитал в экономике XXI века [Текст] / А.В. Бузгалин // Вопросы экономики. –2006. – № 3. –С. 125–141.

4. Гираев В.К. Анализ влияния налогов на экономическое развитие России [Текст] / В.К. Гираев // *Налоги и налогообложение*. – 2014. – № 6. – С. 562 – 578. DOI: 10.7256/1812-8688.2014.6.12460
5. Гираев В.К. *Налоги и налогообложение: Учеб. пособие.*–Махачкала: АЛЕФ, – 2012. –260 с.
6. Иванова-Швец Л.Н., Корсакова А.А. Социальные инновации управления человеческими ресурсами в современном информационном обществе: Монография /Иванова–Швец Л.Н. – Отв. ред. Корсакова А.А.. – М.: Юрайт, –2013. –108 с.
7. Каменев И.Г. К вопросу о взаимосвязи государственной социальной и экономической политики [Текст] / И.Г. Каменев // *Гуманитарные и социальные науки*. –2014. – №4. –С. 32–38.
8. Корицкий А.В. Человеческий капитал как фактор экономического роста регионов России: монография / А.В. Корицкий; науч. ред. Т.В. Григорова; Сибирский университет потребительской кооперации. – Новосибирск, –2010. – 368 с.
9. Мау В. А. Человеческий капитал: вызовы для России [Текст] /В.А. Мау // *Вопросы экономики*. –2012. –№ 7. –С. 114–132.
10. Нуреев Р. М. Теории развития: новые модели экономического роста (вклад человеческого капитала) [Текст] /Р.М. Нуреев // *Вопросы экономики*. –М.: –2000.– №9. – С. 136–157.
11. Соколов А.А. *Теория налогов*. –М.: ООО «ЮрИнфоР–Пресс», –2003. –506 с.
12. Стиглиц Дж. Ю. *Экономика государственного сектора/Пер. с англ.* –М.: Изд-во МГУ: ИНФРА-М, –1997. –720 с.

АНТИДЕМПИНГОВЫЕ МЕРЫ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ ЗАКУПКАМИ

Гладилина И.П.

профессор кафедры управления государственными и муниципальными
закупками Московского городского университета управления
Правительства Москвы, докт. пед. наук, профессор,
Россия, г. Москва

Искусственное занижение цен при проведении конкурса и аукциона – достаточно серьезная проблема осуществления закупок в рамках контрактной системы. Управление закупочной деятельностью требует профессионального подхода со стороны участников закупки к предотвращению подобных явлений.

Ключевые слова: закупки, искусственное занижение цен, антидемпинговые меры.

Антидемпинговые меры направлены на то, чтобы препятствовать искусственному занижению цен при проведении конкурса и аукциона, а также обеспечение качества исполнения госконтрактов. Управление данными процессами приобретает в сегодняшних условиях особую остроту.

В статье 37 №44-ФЗ установлено два способа, подтверждающих возможность исполнения контракта [1]. Эти способы и являются антидемпинговым механизмом контрактной системы. Антидемпинговые меры поставлены в зависимость от начальной (максимальной) цены контракта (НМЦК). Определяющей является сумма в 15млн. рублей, а также заниженная на 25 и более

процентов НМЦК. Если при проведении конкурса или аукциона начальная (максимальная) цена контракта составляет более чем пятнадцать миллионов рублей и участником закупки, с которым заключается контракт, предложена цена контракта, которая на двадцать пять и более процентов ниже начальной (максимальной) цены контракта, контракт заключается только после предоставления таким участником обеспечения исполнения контракта в размере, превышающем в полтора раза размер обеспечения исполнения контракта, указанный в документации о проведении конкурса или аукциона, но не менее чем в размере аванса (если контрактом предусмотрена выплата аванса). Если при проведении конкурса или аукциона начальная (максимальная) цена контракта составляет пятнадцать миллионов рублей и менее и участником закупки, с которым заключается контракт, предложена цена контракта, которая на двадцать пять и более процентов ниже начальной (максимальной) цены контракта, контракт заключается только после предоставления таким участником обеспечения исполнения контракта или информации, подтверждающей добросовестность такого участника на дату подачи заявки.

К информации, подтверждающей добросовестность участника закупки, относится информация, содержащаяся в реестре контрактов, заключенных заказчиками, и подтверждающая исполнение таким участником в течение одного года до даты подачи заявки на участие в конкурсе или аукционе трех и более контрактов (при этом все контракты должны быть исполнены без применения к такому участнику неустоек (штрафов, пеней), либо в течение двух лет до даты подачи заявки на участие в конкурсе или аукционе четырех и более контрактов (при этом не менее чем семьдесят пять процентов контрактов должны быть исполнены без применения к такому участнику неустоек (штрафов, пеней), либо в течение трех лет до даты подачи заявки на участие в конкурсе или аукционе трех и более контрактов (при этом все контракты должны быть исполнены без применения к такому участнику неустоек (штрафов, пеней)). В этих случаях цена одного из контрактов должна составлять не менее чем двадцать процентов цены, по которой участником закупки предложено заключить контракт. В случае проведения конкурса информация предоставляется участником закупки в составе заявки на участие в конкурсе. Комиссия по осуществлению закупок отклоняет такую заявку в случае признания этой информации недостоверной. Решение об отклонении такой заявки фиксируется в протоколе определения поставщика (подрядчика, исполнителя) с указанием причин отклонения такой заявки, доводится до сведения участника закупки, направившего заявку, не позднее рабочего дня, следующего за днем подписания указанного протокола.

Если участником закупки в составе заявки на участие в конкурсе не предоставлена информация, подтверждающая его добросовестность, контракт с данным участником заключается после предоставления им обеспечения исполнения контракта в размере, в полтора раза превышающем размер обеспечения исполнения контракта, указанный в документации о проведении конкурса, но не менее чем в размере аванса (если контрактом предусмотрена выплата аванса). В случае проведения аукциона информация предоставляется

участником закупки при направлении заказчику подписанного проекта контракта. При невыполнении таким участником, признанным победителем аукциона, данного требования или признании комиссией по осуществлению закупок информации недостоверной контракт с таким участником не заключается, и он признается уклонившимся от заключения контракта. В этом случае решение комиссии по осуществлению закупок оформляется протоколом, который размещается в единой информационной системе и доводится до сведения всех участников аукциона не позднее рабочего дня, следующего за днем подписания указанного протокола.

Такие законодательно закрепленные меры способствуют предотвращению искусственного занижения цен при проведении конкурсов и аукционов.

Список литературы

1. Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ (ред. от 21.07.2014) "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд". – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Консультант Плюс.

ВОЗМОЖНОСТИ ERP-СИСТЕМ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТЬЮ ПРОДУКЦИИ

Голкина Г.Е.

доцент кафедры прикладной информатики в экономике Московского государственного университета экономики, статистики и информатики, к.э.н., доцент,
Россия, г. Москва

При расчете себестоимости производимой продукции возникают определенные проблемы, связанные с требованиями российского законодательства к ее формированию в налоговом, бухгалтерском и управленческом учете. В статье рассматривается механизм формирования себестоимости по элементам затрат на примере предприятия с дискретным производством в среде ERP-системы. Приведена последовательность действий при учете и распределении косвенных затрат по центрам финансовой ответственности. Применение ERP-системы для формирования себестоимости продукции позволяет детально отслеживать затраты предприятия и принимать обоснованные решения по ее регулированию с целью повышения эффективности хозяйствующего субъекта.

Ключевые слова: себестоимость продукции; прямые затраты; косвенные затраты; распределение косвенных затрат; ERP-системы.

В современных условиях процессы алгоритмизации задач, связанных с расчетом себестоимости готовой продукции по элементам затрат, являются слишком трудоемкими, особенно на крупных предприятиях с большой номенклатурой используемых в производстве сырья, материалов, а также большим разнообразием выпускаемой продукции. В этих условиях без использования возможностей корпоративных информационных систем по реализации оперативного контроля себестоимости не возможно осуществлять контроль и снижение затрат производственного предприятия, а, значит, эффективно управлять себестоимостью продукции. Современные ERP-системы

предоставляют гибкий и эффективный инструментарий контроля затрат по всем статьям, позволяют оперативно учитывать прямые затраты на производственные ресурсы, а также осуществляют распределение косвенных общепроизводственных затрат.

Основные проблемы, возникающие при расчете себестоимости производимой продукции, связаны с существенными различиями требований законодательства к формированию себестоимости в налоговом и бухгалтерском учете, а также ее формирования для целей управленческого учета.

Так, при определении себестоимости закупаемой продукции в бухгалтерском учете согласно российскому законодательству некоторые виды расходов могут быть включены в нее, а в соответствии с правилами налогового учета эти расходы могут не включаться в себестоимость продукции. Например, к такого рода расходам относятся, например, курсовые разницы, возникающие при приобретении материально-производственных запасов по договорам с ценой в условных денежных единицах или в валютном эквиваленте; расходы, связанные со страхованием; начисленные проценты по коммерческим кредитам; проценты по заемным средствам, привлеченным для приобретения материально-производственных запасов, до принятия этих запасов к бухгалтерскому учету.

ERP-системы позволяют получать и накапливать всю необходимую информацию по реальному использованию в процессе производства различных видов ресурсов, тем самым создают все условия для эффективного решения задач расчета себестоимости производимой продукции. Так, в производственных и логистических модулях ERP-систем отражается полная информация по всем производственным заданиям – сколько и какое оборудование было задействовано в производственном процессе, сколько сырья и материалов было использовано при производстве того или иного вида продукции, сколько ресурсов и материалов потребило незавершенное производство, какая часть оборудования задействована на стадии незавершенного производства. Появляется возможность автоматизации увязки затрат на тот или иной ресурс и данных об использовании этого ресурса. Кроме того, существенно упрощается решение задач по расчету себестоимости, например, определение состава затрат для различных вариантов расчета себестоимости; параллельное формирование себестоимости в соответствии с различными видами учета; автоматизированный расчет прямых затрат на производственные ресурсы при определении фактической себестоимости и других задач.

Инструментарий ERP-системы позволяет формировать себестоимость в разрезе элементов затрат. В составе себестоимости отдельного вида готовой продукции или полуфабрикатов учитываются прямые затраты на материалы, на производственные ресурсы (персонал, оборудование), затраты, связанные с обработкой на стороне, косвенные общепроизводственные затраты.

Механизм формирования себестоимости по элементам затрат на предприятии с дискретным типом производства следующий. Прямые затраты на материалы формируются на основании регистрации операций по списанию материально-производственных запасов в производство. Все выполняется в

соответствии со спецификациями или по фактическому расходу сырья и материалов, а также полуфабрикатов и комплектующих в производственном процессе. При этом используется себестоимость закупаемых сырья, материалов и полуфабрикатов. При наличии нескольких переделов используется также себестоимость полуфабрикатов и комплектующих собственного производства. Инструментарий ERP-системы существенно облегчает процесс формирования данного элемента затрат, решает проблемы оперативности и точности получаемой информации.

Прямые затраты на производственные ресурсы формируются либо на основании их фактического использования, либо на основании регистрации производственных операций в соответствии с технологической картой, в которой отражаются все используемые ресурсы. На ресурсы устанавливаются нормативы использования с привязкой к операциям. Возможности ERP-системы позволяют автоматизировать процесс накопления расходов, а также расчета прямых затрат на все производственные ресурсы. Расчет может производиться либо котловым методом, тогда все расходы собираются и далее распределяются на себестоимость всей производимой продукции, либо отдельно для каждого ресурса, который представляет собой группу обработки. Группа обработки – это либо группа единиц технологического оборудования, рассматриваемого в качестве единого ресурса технологической обработки, выполняющего одинаковые технологические операции и имеющего идентичные технические характеристики, либо это группа сотрудников одной и той же квалификации, которые выполняют одни и те же производственные функции. Расходы, относящиеся к отдельной группе обработки, включаются в себестоимость только того вида продукции, в изготовлении которого данная группа участвовала. Для расчетов используются технологические карты.

Косвенные общепроизводственные затраты невозможно отнести к определенному виду продукции, поэтому их распределяют в соответствии с какой-либо базой распределения. Так, в Oracle E-Business Suite предусмотрена возможность распределять такие расходы либо на уровне учетных записей в модуле Главная книга, либо напрямую включать косвенные затраты в себестоимость готовой продукции или полуфабрикатов, учитываемых на складе. Второй вариант обеспечивает более детальное распределение косвенных затрат по центрам финансовой ответственности, видам выпускаемой продукции.

Oracle E-Business Suite общепроизводственные затраты ведутся по видам затрат и по производственным подразделениям, которые с финансовой точки зрения являются центрами финансовой ответственности.

Примерами видов общепроизводственных затрат могут служить затраты на электроэнергию, амортизация производственного подразделения, затраты на ремонт, наладку и обслуживание основных средств и другие. При этом для каждого центра финансовой ответственности может быть установлен свой состав видов затрат.

Последовательность действий при учете косвенных затрат в условиях функционирования ERP-системы следующая – осуществляется процесс сбора суммарных косвенных общепроизводственных затрат по каждому центру

финансовой ответственности, далее внутри каждого отдельного центра ответственности эти затраты распределяются на все виды продукции, производимой данным подразделением. Сбор суммарных затрат по центрам финансовой ответственности осуществляется на уровне учетных записей (счета, как правило, содержат сегмент «Центр финансовой ответственности»).

Распределение собранных по подразделению затрат на производимую продукцию внутри центров финансовой ответственности осуществляется следующим образом: по каждому виду затрат, указанному для текущего производственного подразделения, устанавливается база распределения, которая и определяет, каким образом эти затраты будут включены в себестоимость продукции, и норма(сумма), отражающая удельную стоимость относительно установленной базы распределения для текущего вида затрат.

Таким образом, применение ERP-системы для формирования себестоимости продукции позволяет детально отслеживать затраты предприятия и принимать обоснованные решения по ее регулированию с целью повышения эффективности хозяйствующего субъекта.

Список литературы

1. Оладов Н., Исаев Д., Питеркин С. Точно вовремя для России: практика применения ERP-систем – М.: Альпина Паблишер, 2010.

2. Информационные системы и технологии = Information Systems and Technologies: научн.издание / Под ред. Ю.Ф.Тельнова. -М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ В РОССИЙСКИХ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ КОМПАНИЯХ – ОСНОВА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Горобец А.В.

аспирант кафедры Государственного регулирования экономики
Российской академии государственной службы при Президенте РФ,
Россия, г. Москва

В статье стратегическое управление рассматривается в качестве одного из приоритетных факторов развития конкурентоспособности в российских высокотехнологичных компаниях. Развитие конкурентоспособности зависит от внутренних и внешних факторов, но управление предприятием, как человеческий фактор, оказывает первостепенное влияние на алгоритм продвижения высокотехнологичных компаний на мировом рынке.

Ключевые слова: стратегическое управление, высокотехнологичные компании, конкурентоспособность.

В современной России сложилась ситуация, при которой гражданское или коммерческое высокотехнологическое производство практически не существует, так как в процессе приватизации частный бизнес получил «простые», высокодоходные активы сырьевого или обрабатывающего характера. В таких условиях высокотехнологичный бизнес получается экономически

непривлекательным: он требует больших финансовых затрат, квалифицированной рабочей силы, имеет высокий уровень риска и длительные сроки окупаемости. Все это приводит к сокращению количества отечественных инвестиций, а зарубежные инвесторы хотят получать в собственность результаты интеллектуальной деятельности.

Российское государство в свою очередь закрывает возможность первоначального накопления капитала за счет коммерциализации проинвестированных им разработок для компаний, выполняющих государственные контракты, так как оставляет всю интеллектуальную собственность себе, что не дает в перспективе частному бизнесу заработать достаточный капитал для запуска своих рискованных высокотехнологичных проектов.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что крупным высокотехнологичным российским компаниям не стоит ждать активной помощи из-за рубежа, от государства или государственных агентов, например, Фонда перспективных технологий. Поэтому целесообразно будет заниматься внутренними проектами, которые будут заниматься инновационными направлениями с использованием собственных финансовых средств, компетенциями сотрудников и стратегического планирования инноваций, так как этот процесс более длительный, чем обычные инвестиционные проекты [2].

Поэтому автором данной работы был составлен проект по улучшению инновационной деятельности российской высокотехнологичной компании. Для примера была взята Госкорпорация «Ростех», в которой уже реализуется немало инновационных решений, однако есть ряд существенных изменений, которые могли бы улучшить положение холдингов и компаний, входящих в состав корпорации [3].

Проект создания венчурного подразделения в корпорации «Ростех» – рассмотрев Стратегию Корпорации и Программу инновационного развития, мы можем сделать вывод, что в ближайшем будущем Корпорация «Ростех» может создать площадку, на которой будут сводиться вместе основные компоненты для успешного инновационного процесса: инновационные идеи, исследовательские институты и предприятия, инвестиционный капитал. В инвестиционной стратегии компании указана необходимость во взаимодействии с посевными и венчурными фондами, сетями бизнес-ангелов, а в приоритетах инновационного развития корпорации находится формирование системы по развитию малого и среднего инновационного бизнеса на основе разработок организаций корпорации, ВУЗов и НИИ, обеспечивающей создание “start-up” проектов.

В ПИР указана модель «экстерриториальных» бизнес-инкубаторов, то есть инкубаторы будут создаваться в холдингах или крупных предприятиях, но неясно откуда будет производиться финансирование проектов, которые смогут развиваться в этих бизнес-инкубаторах.

Возможная модель организации фонда может быть разделена на 3 ключевых направления. Для небольших компаний, которые полностью соответствуют стратегическим целям корпорации, а их разработки необходимы для улучшения инновационного потенциала существующих предприятий и хол-

дингов, можно выбрать путь прямых инвестиций и помощь в исследованиях. Для start-up проекта, обладающего нужными технологиями, который может стать самостоятельной компанией на российском рынке и нет необходимости в получении контроля над этой компанией, можно выбрать доленое участие совместно с другими компаниями и корпорациями, ведущими венчурную деятельность, или обладающими венчурными фондами. Третий путь заключается в следующем: некоторым компаниям с нужными идеями или разработками оказывать репутационную помощь, в виде небольших по объему инвестиций или соглашений о сотрудничестве, используя авторитет и экспертную базу корпорации в качестве сигнала для других инвесторов. Такие действия являются самым незатратным выбором, однако необходимо наработать венчурную репутацию, чтобы убеждать сторонних инвесторов вкладывать средства в проект, который корпорация выделила среди других. Тем более, что не обязательно оказывать финансовую помощь таким проектам, а можно обойтись интеллектуальным содействием, в обмен на участие в капитале компании или на возможность использования технологий и разработок компании [1].

Стратегическое управление высокотехнологичными компаниями является наименее затратным фактором развития конкурентоспособности предприятий и имеет перспективы дальнейшей положительной динамики в мировой экономике.

Список литературы

1. Абрамов В.Л., Абрамова О.Д. Конкурентоспособность экономики России: современное состояние и стратегия // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. 2012. № 2. С. 3-6.
2. Персская В.В. Программно-целевой подход – инструмент повышения национальной конкурентоспособности./ В сборнике: Россия в ВТО: проблемы национальной конкурентоспособности и стимулирования российского экспорта Аналитические материалы. 2014. С. 15-21.
3. Сильверстов С.Н. Государственные корпорации: проблемы и перспективы / Экономические науки, 69, 2010г., 7с.

МЕТОДИКА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ КОСВЕННЫХ ЗАТРАТ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Гришина Е.А.

доцент кафедры «Производственный менеджмент и экономика энергетики»
Новосибирского государственного технического университета,
канд. экон. наук, доцент,
Россия, г. Новосибирск

Организация распределения косвенных затрат на промышленном предприятии является важным элементом в системе управления затратами, так как доля таких затрат достаточно высока. В статье представлена методика распределения затрат непроизводственных подразделений с помощью матрицы взаимного предоставления продукции (работ, услуг).

Ключевые слова: непроизводственные подразделения, методы распределения затрат, матрица взаимного предоставления продукции (работ, услуг).

Услуги непроизводственных подразделений необходимы для обеспечения деятельности основного производства. Все затраты на содержание таких подразделений являются косвенными по отношению к затратам производственных подразделений и подлежат распределению между ними.

Непроизводственные подразделения выполняют функции транспортного обеспечения, технического обслуживания и ремонта техники, наладки машин и оборудования, снабжения, складирования, обеспечения различными видами энергии, изготовления инструментов и запчастей, технологического проектирования, производственного планирования, маркетинга, ведения учета и др.

В теории управленческого учета, как правило, для распределения затрат непроизводственных подразделений предлагается три основных метода [1, 96]:

- прямой, когда не учитываются услуги непроизводственных подразделений, оказываемых друг другу;
- пошаговый, когда затраты распределяются последовательно, начиная с непроизводственного подразделения, предоставляющего максимальное количество услуг другим подразделениям;
- перекрестный, когда учитываются услуги непроизводственных подразделений, оказываемых друг другу.

Для совершенствования методов распределения и анализа затрат непроизводственных подразделений предлагается составить матрицу взаимного предоставления продукции (работ, услуг) между подразделениями промышленного предприятия (таблица) [3, с.135].

Таблица

Матрица взаимного предоставления продукции (работ, услуг)

Подразделение-потребитель	Собственные затраты	Подразделение-поставщик					Всего затраты	Себестоимость единицы продукции (работ, услуг)
		1	2	...	j	m		
1	p_1	q_{11}	q_{12}	...	q_{1j}	q_{1m}	y_1	x_1
2	p_2	q_{21}	q_{22}	...	q_{2j}	q_{2m}	y_2	x_2
..
I	p_j	q_{i1}	q_{i2}	...	q_{ij}	q_{im}	y_i	x_i
...
M	p_m	q_{m1}	q_{m2}	...	q_{mj}	q_{mm}	y_m	x_m
Объем продукции (работ, услуг)		Q_1	Q_2	...	Q_j	Q_m		

Обозначим через q_{ij} количество продукции (работ, услуг) j-го подразделения, поступивших в i-ое подразделение, через y_i – общие затраты подразделений-потребителей (которые также могут являться и поставщиками); че-

рез Q_j – общий объем продукции (работ, услуг) в натуральных единицах; через p_i – собственные прямые затраты подразделений; через x_i – себестоимость единицы продукции (работ, услуг) непроизводственных подразделений основному производству.

В основе лежит балансовая модель, которая представляет собой систему уравнений, характеризующих наличие продукции (работ, услуг) в натуральном или денежном выражении и направления их использования:

$$\begin{cases} x_i = \frac{y_i}{Q_i} \\ y_i = P_i + \sum_{j=1}^m q_{ij} \cdot x_j \end{cases} \quad (1)$$

В основу решения балансовой модели положены методы линейной векторно-матричной алгебры. В матричной форме значения себестоимости единицы продукции (работ, услуг) X непроизводственных подразделений находятся по формуле (2):

$$X = (Q - q^T)^{-1} P \quad (2)$$

Преимуществом данной методики являются:

- наглядность и учет взаимосвязей между подразделениями;
- более точные расчет себестоимости продукции (работ, услуг) непроизводственных подразделений и распределение затрат на основное производство;
- снижение трудоемкости расчетов при условии автоматизации.

Список литературы

1. Замбжицкая Е. С. Распределение затрат непроизводственных подразделений матричным методом для целей бухгалтерского управленческого учета на примере холдинга RB-Group [Текст] / Е. С. Замбжицкая, А. Р. Мурикова, Т. В. Калинина // Молодой ученый. – 2012. – №8. – С. 96-99.
2. Литвинов И. А. Современные системы распределения непроизводственных затрат в бухгалтерском управленческом учете [Текст] / И. А. Литвинов, Е. С. Замбжицкая, Я. Д. Балбарин // Молодой ученый. – 2013. – №4. – С. 258-261.
3. Теория анализа хозяйственной деятельности: Учеб./ В.В. Осмоловский, Л.И. Кравченко, Н.А. Русак и др.; Под общ. ред. В.В. Осмоловского – Мн.: Новое знание, 2001. – 318 с.

АДМИНИСТРАТИВНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗАКАЗЧИКА

Данилова З.Г.

студент магистратуры Московского городского университета
управления Правительства Москвы,
Россия, г. Москва

Административная ответственность – это разновидность юридической ответственности, которая определяет нормами права обязанность физического, должностного или юридического лица претерпеть нравственные, физические и материальные лишения государственно-властного характера за совершенное административного правонарушения.

Ключевые слова: контрактная система, ответственность, законодательство.

Законодательной основой административной ответственности является Конституция РФ, законодательство об административных правонарушениях, включающее в себя КоАП РФ и законы субъектов РФ об административных правонарушениях. К общим признакам административной ответственности относятся: прямая связь с государственным принуждением; основанием наступления является совершение противоправного деяния; правонарушитель испытывает отрицательные последствия; осуществление государственного принуждения сочетается с моральным порицанием виновного. Особенности административной ответственности: основание административной ответственности – только административное правонарушение; субъектами административной ответственности являются физические и юридические лица; широкий круг субъектов, уполномоченных рассматривать дела об административных правонарушениях; виды административной ответственности регламентированы административным законодательством; применение мер административной ответственности не влечет судимости или увольнения с работы, например, в случаях, определенных дисциплинарной ответственностью; субъектами административной ответственности являются лица, организационно не подчиненные субъектам, уполномоченным рассматривать дела об административных правонарушениях; мера, выносимая за административное правонарушение, является административным наказанием.

Административная ответственность устанавливается федеральным законом (КоАП РФ) и принимаемыми в соответствии с ним законами субъектов РФ. В то же время уголовная ответственность предусматривается исключительно федеральным законом (УК РФ); гражданско-правовая ответственность – федеральным законом (ГК РФ), а также заключаемыми сторонами договорами в соответствии с ним; дисциплинарная ответственность – федеральными законами (федеральным законом «О государственной гражданской службе», ТК РФ и другими актами), а также принимаемыми в соответствии с ними подзаконными нормативными правовыми актами (положениями, дисциплинарными ставами и др.).

За совершение административных правонарушений могут устанавливаться и применяться следующие административные наказания: предупреждение; административный штраф; конфискация орудия совершения или предмета административного правонарушения; лишение специального права, предоставленного физическому лицу; административный арест; административное выдворение за пределы Российской Федерации иностранного гражданина или лица без гражданства; дисквалификация; административное приостановление деятельности; обязательные работы; административный запрет на посещение мест проведения официальных спортивных соревнований в дни их проведения.

К административной ответственности уполномочены привлекать как представители судебной власти (судьи), так и должностные лица органов

государственного управления (к ним относятся прежде всего различные категории должностных лиц органов исполнительной власти, их учреждений и структурных подразделений). В то же время меры уголовной и гражданско-правовой ответственности могут привлекаться исключительно в судебном порядке, а применение мер дисциплинарной ответственности является прерогативой представителей органов государственного управления.

Можно привести и иные примеры, характеризующие институт административной ответственности. Так, субъектами административной ответственности могут быть как физические, так и юридические лица, что характерно и для гражданско-правовой ответственности, в то время как уголовная и дисциплинарная ответственности предусмотрены только в отношении физических лиц.

Список литературы

1. Гладилина И.П. Управленческая компетентность в структуре профессионализма заказчика // *Фундаментальные исследования*, 2015. – №2.
2. Гладилина И.П., Сергеева С.А. Общественное обсуждение и общественный контроль закупок // *Самоуправление*, 2013. – №12. – С.13-15.

УПРАВЛЕНИЕ ЗАКУПКАМИ НА ОСНОВЕ МОДЕЛИРОВАНИЯ

Жалнина Н.О.

студентка магистратуры Московского городского университета
управления Правительства Москвы,
Россия, г. Москва

Одним из основных способов, необходимых для эффективного решения сложных управленческих задач является построение и соответствующее использование моделей. Моделирование в сфере закупок представляет собой достаточно эффективное средство управления процессами закупочной деятельности, поиска путей оптимизации рассматриваемой деятельности, средство прогнозирования и минимизации рисков.

Ключевые слова: управление, закупки, моделирование, нормирование.

Анализ научной литературы по вопросам моделирования позволяет утверждать, что одним из основных способов, необходимых для эффективного решения сложных управленческих задач является построение и соответствующее использование моделей. Существует много толкований понятия «Модель», среди которых необходимо отметить:

- Представление объекта, системы или понятия (идеи) в определённой форме, которая отличается от формы их реального существования (Р. Шеннон);
- Материальный или воображаемый объект, который в процессе исследования замещает объект-оригинал таким образом, что его непосредственное исследование представляет новые знания об объекте-оригинале (А.Г. Гранберг).

Таким образом, моделирование в сфере закупок представляет собой достаточно эффективное средство управления процессами закупочной

деятельности, поиска путей оптимизации рассматриваемой деятельности, средство прогнозирования и минимизации рисков [2].

Моделирование в сфере закупок предусматривает использование различных моделей. И.П. Гладилина отмечает, что выбор моделей зависит от цели и содержания моделируемого аспекта закупочной деятельности [1]. Функциональное моделирование – это совокупность методов, правил, процедур, которые предназначены для построения функциональной модели объекта, и может быть использована для анализа функций, выполняемых системой, а также для обоснования механизмов, посредством которых они осуществляются.

Концептуально-методологические подходы совершенствования нормирования закупок представлены на рисунке.

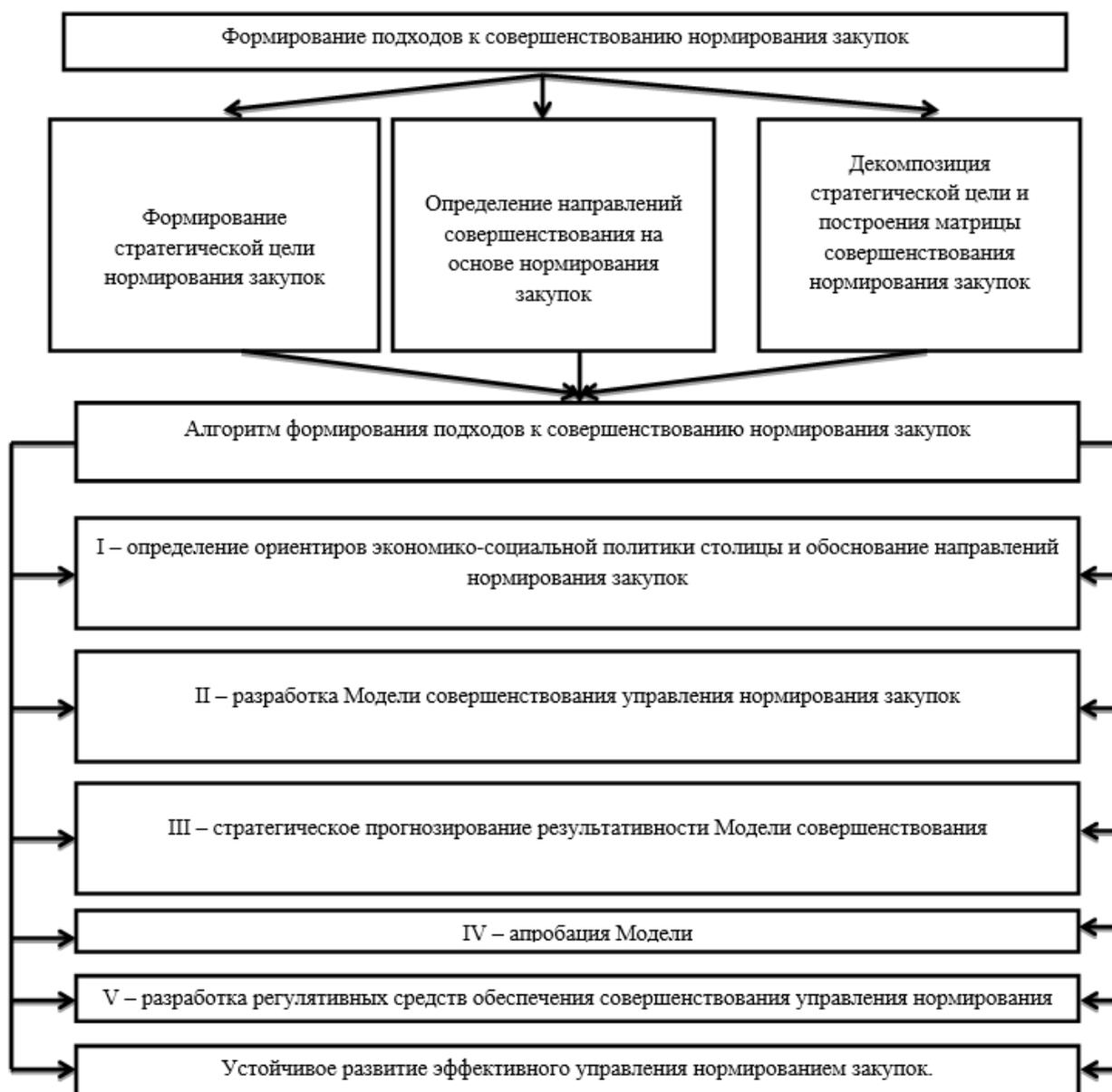


Рис. Модель управления нормированием закупок

Имитационное моделирование представляет собой определённую методологию решения проблемы.

Современная теория управления представлена в большинстве исследований параметрическими моделями, которые можно описать численными методами моделирования. Многофакторные методы моделирования предусматривают использование информации относительно объекта исследования в виде взаимосвязанных по смыслу данных. При помощи логико-смысловых моделей происходит процесс интеграции данных анализа изучаемой сферы. Особенность логико-смысловой модели заключается в том, что появляется возможность использовать содержание информации, которая не имеет количественного определения, не является элементом математической модели, но в то же время в совокупности достаточно полно раскрывает исследуемую проблему.

Логико-смысловая составляющая многофакторной модели рассматривается как открытая модель, в которую постоянно включаются новые понятия в границах исследуемой проблемы.

В ходе разработки модели нормирования закупок было установлено, какие понятия являются целенаправленными в данной сфере, а какие уточняющими; где в модели представлены логические разрывы и какая информация необходима для заполнения выявленных разрывов.

Список литературы

1. Гладилина И.П. Управленческая компетентность в структуре профессионализма заказчика // *Фундаментальные исследования*, 2015. – №2.
2. Сергеева С.А. Прогнозирование в управлении закупками для обеспечения государственных и муниципальных нужд // *Фундаментальные исследования*, 2014. – № 5 (часть 3). – С. 565-568.

ВНЕДРЕНИЕ ПРОГРАММНОГО БЮДЖЕТА В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ

Зленко А.Ю.

студент 2 курса магистратуры факультета управления
Кубанского государственного аграрного университета,
Россия, г. Краснодар

Использование программно-целевых методов управления приводит к открытости бюджетного процесса и обеспечению прозрачности в бюджетно-налоговой сфере. Зарубежный опыт наглядно демонстрирует положительное влияние программного бюджетирования и как элемента государственного управления в целом. В Краснодарском крае активно внедряется практика использования программного бюджета: 90 процентов расходов бюджета края распределено в рамках 25 государственных программ.

Ключевые слова: программно-целевой подход, развитие регионов, управление бюджетными средствами, государственная программа, Краснодарский край.

Пик научного интереса концепция программно-целевого подхода к управлению экономикой прошла в развитых капиталистических странах в 60 – 70х годах XX века. К настоящему времени накоплен значительный опыт

программно-целевого управления развитием регионов и муниципальных образований. Внедрение программного бюджета в Российской Федерации, призванное обеспечить интеграцию стратегического и бюджетного планирования, является логичным продолжением ранее проведенной работы по формированию программно-целевых принципов государственного управления. Еще в 2004 г. в рамках реформирования бюджетного процесса были сформированы новые принципы бюджетирования, ориентированного на результат, что подразумевало расширение практики увязывания осуществления государственных расходов с достижением конкретных целей [1]. В то же время уточнялись подходы к формированию целевых программ на различных уровнях бюджетной системы, получила распространение и воплощение в жизнь практика реализации приоритетных национальных проектов [2]. Но фактически активного использования программно-целевых методов управления бюджетом в РФ добиться не удалось. Это привело к новому обращению Правительства к последовательному внедрению программного бюджета. Ожидаемыми результатами такого внедрения будет следующее: работа министерств тесно увязывается с общими приоритетами развития и достижениями стратегических целей; повышается качество управления бюджетными средствами, снижается коррупционная составляющая; программный бюджет позволяет осуществлять планирование и проведение жесткой бюджетной политики.

В РФ переход к программному бюджету обусловлен решениями, принятыми в 2010 г. Государственной программой является система мероприятий (взаимозавязанных по задачам, срокам осуществления и ресурсам) и инструментов государственной политики, обеспечивающих в рамках реализации ключевых государственных функций достижение приоритетов и целей государственной политики в сфере социально-экономического развития и безопасности [4]. Распоряжение Правительства РФ от 11 ноября 2010 г. № 1950-р утвердило перечень из 41 государственной программы по пяти направлениям. Вопросами внедрения программного бюджета в РФ занимаются два федеральных министерства: экономического развития и финансов.

С 2011 г. сформировалось первичное понимание того, что представляют собой целевые государственные программы. Но для полноценного перехода к программному бюджету требовалось изменение порядка составления и утверждения бюджетов и корректировка бюджетной классификации Российской Федерации. Серьезным толчком к дальнейшему внедрению программного бюджета послужило Бюджетное послание Президента РФ о бюджетной политике в 2013-2015 гг., где была поставлена задача перехода к программному бюджету.

К выполнению этой задачи приступили и в Краснодарском крае. Хотя отметим, что работа по внедрению программного бюджета в этом регионе проводилась начиная с 2001 г. [3]. Так в соответствии со статьей 6 Закона Краснодарского края от 10 июля 2001 г. № 384-КЗ «О прогнозировании, индикативном планировании и программах социально-экономического развития Краснодарского края», высший исполнительный орган государственной

власти региона организует разработку долгосрочных краевых целевых программ исходя из прогнозов социально-экономического развития Краснодарского края и приоритетов, сформулированных в стратегии и программе социально-экономического развития, с учетом возможностей финансового и ресурсного обеспечения [4].

В соответствии с Законом Краснодарского края от 2 февраля 2002 г. № 437-КЗ в части 3 статьи 19 «О бюджетном процессе в Краснодарском крае» закреплена обязательность представления перечня долгосрочных целевых программ субъекта РФ в составе материалов, представляемых с проектом бюджета. Также, в соответствии с частью 3 статьи 35 данного закона отдельными приложениями, утверждаются показатели расходов краевого бюджета на исполнение долгосрочных краевых и ведомственных целевых программ. Порядок разработки и реализации долгосрочных краевых целевых программ утвержден постановлением главы администрации Краснодарского края от 3 сентября 2007 г. № 763 «Об утверждении порядка разработки и реализации долгосрочных целевых программ». Порядок разработки, утверждения и реализации ведомственных целевых программ в Краснодарском крае утвержден постановлением главы администрации (губернатора) Краснодарского края от 10 июня 2008 г. № 548 «О создании системы управления по целям и результатам деятельности в органах исполнительной власти Краснодарского края».

Работу по информированию жителей края о формировании и расходовании бюджета Краснодарский край ведет с 2005 г. [6]. Кубань является тем регионом в РФ, который проводит не только публичные, но и выездные парламентские слушания как при подготовке проекта бюджета, так и отчитываясь о его исполнении. Публикуется издание, в котором в краткой и доступной форме отражаются основные параметры краевого бюджета. По оценке Минфина России, с 2012 г. Краснодарский край вошел в первую десятку, регионов, добившихся наилучших результатов в повышении эффективности расходов бюджета. В 2014 г. Краснодарский край перешел на «программный бюджет». Около 90 процентов расходов бюджета края распределено в рамках 25 государственных программ. Бюджет региона является социально-направленным. В 2014 г. на социальную сферу приходится 67 процентов расходов консолидированного бюджета (это более 124 млрд. рублей).

Внедрение программного бюджета в Краснодарском крае должно привести к созданию системы, позволяющей успешно реализовывать стратегию социально-экономического развития, исполнять государственные программы и получать ожидаемые результаты деятельности исполнительных органов власти и учреждений подведомственной сети.

Список литературы

1. Зелинская М.В. Инструментарий оценки состояния региональной экономической системы. // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 11-2 (40-2). – С. 147-151.
2. Зелинская М.В. Информационное обеспечение региональной экономики. В сборнике: Экономика, финансы и менеджмент: тенденции и перспективы развития. – Сборник

научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. Инновационный центр развития образования и науки. – 2014. – С. 23-25.

3. Зелинская М.В. Проблемы применения информативных инструментов регионального развития в экономике знаний. В сборнике: Социально-экономический ежегодник-2013. – Сборник научных статей. Краснодар, 2013. С. 22-29.

4. Путилина И.Н., Сычанина С.Н., Шичиях Р.А. Проблемы повышения конкурентоспособности производства плодовой продукции в Краснодарском крае. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2013. – № 89. – С. 1220-1227.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА КАК ЭЛЕМЕНТ СТРАТЕГИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Кныр И.И.

магистрант кафедры менеджмента Института экономики, управления и права,
Россия, г. Казань

Перова И.А.

заместитель начальника управления экономики,
начальник отдела по вопросам стратегического планирования,
государственных инвестиций,
Россия, г. Бахчисарай

Сейталимова А.Н.

магистрант кафедры менеджмента Института экономики, управления и права,
Россия, г. Казань

Рычков С.Ю.

доцент кафедры менеджмента Института экономики, управления и права,
канд. ист. наук, доцент,
Россия, г. Казань

В статье инвестиционная политика рассматривается в качестве одного из элементов стратегии социально-экономического развития муниципального образования. Приведены результаты SWOT-анализа инвестиционной сферы муниципального образования Бахчисарайский район Республики Крым. Сформулированы цели, задачи и основные направления инвестиционной политики, рассматриваемой также в качестве инструмента и катализатора инновационного развития муниципального образования.

Ключевые слова: инвестиционная политика, стратегия, социально-экономическое развитие, муниципальное образование, SWOT-анализ.

В наше время эффективное развитие муниципального образования невозможно без разработки и реализации стратегических планов и программ. Все чаще органы местного самоуправления разрабатывают комплексные документы, содержащие аналитические характеристики путей развития различ-

ных сфер управления территорией. Среди этих сфер практически неизменно присутствует инвестиционная политика как неотъемлемый элемент стратегии социально-экономического развития муниципального образования.

Какое место занимает инвестиционная политика в общей стратегии социально-экономического развития муниципального образования, какую роль в ней она играет? Ответ на этот вопрос – цель данной публикации.

Используемые методы исследования – статистический анализ, SWOT-анализ, изучение научных публикаций по теме [1,2,4]. Мы также опирались на текст проекта Стратегии социально-экономического развития муниципального образования Бахчисарайского район Республики Крым [3].

Стратегия социально-экономического развития муниципального образования Бахчисарайский район Республики Крым на период до 2026 года (Далее – Стратегия) призвана определить направления и перспективы развития района с учетом текущей экономической ситуации, внешних факторов, способных оказать положительное и отрицательное влияние на текущую ситуацию с точки зрения влияния на экономический потенциал района.

Данная Стратегия является инструментом приобретения и поддержания конкурентных преимуществ района при соперничестве с другими районами Республики Крым за инвестиции, и как следствие, стать самодостаточным районом. В Стратегии отражены задачи по созданию благоприятных условий развития малого и среднего предпринимательства. Наличие Стратегии является обязательным условием, выдвигаемым при реализации крупных инвестиционных проектов.

Ниже приводится матрица SWOT-анализа инвестиционной сферы муниципального образования Бахчисарайский район. В качестве экспертов выступили авторы статьи, а также другие представители администрации района (табл.).

Таблица

Матрица SWOT-анализа инвестиционной сферы МО Бахчисарайский район

Возможности	Сильные стороны
<ul style="list-style-type: none"> - Интеграция Бахчисарайского района в национальное экономическое, научное и образовательное пространство; - Усиливающаяся потребность в широкомасштабной модернизации материально-технической базы экономики России; - Участие предприятий региона в реализации федеральных и республиканских целевых программ, по реформированию и инновационному обновлению промышленного и аграрного производства, развитию рекреационной сферы; - Становление и развитие института государственно-частного партнерства; - Устойчивый интерес национальных и иностранных инвесторов к отдельным видам экономической деятельности; 	<ul style="list-style-type: none"> - Крупный по численности населения район Республики Крым, что обуславливает высокий потребительский потенциал региона; - Высокий научный, образовательный и кадровый потенциал; - Наличие земельных ресурсов, пригодных для ведения сельского хозяйства; - Выгодное транспортное положение; - Значительный потенциал строительного комплекса; - Финансово-банковская система; - Наличие разведанных месторождений полезных ископаемых; - Природно-климатические условия, культурно-историческое наследие как предпосылки развития туристско-рекреационной сферы; - Экономическое и культурное сотрудниче-

- Возможность сельхозпредприятиям района получать господдержку без каких-либо ограничений.	ство с Республикой Татарстан; - Разработка стратегии и программ развития района на перспективу.
Угрозы	Слабые стороны
- Общеэкономическая стагнация в РФ; - Режим санкций, осложняющий приток внешних инвестиций; - Неурегулированность ситуации в сфере этноконфессиональных отношений; - Район находится в зоне рискованного земледелия (засуха, недостаток воды для полива, внезапные заморозки); - Усиление конкуренции в Республике Крым на рынках рабочей силы, инвестиций, товаров и услуг; - Транспортная отрезанность Республики Крым.	- Недостаточный уровень коммерциализации результатов исследований и научных разработок; - Слабо адаптированный к условиям конкурентной среды промышленный комплекс; - Снижающаяся доля населения в трудоспособном возрасте; - Недостаточность бюджетных средств на создание объектов инженерной инфраструктуры; - Диспропорции в развитии сельских поселений; - Недостаточный уровень использования туристско-рекреационного потенциала района; - Наличие административных барьеров реализации инвестиционных проектов, в т.ч. отсутствие градостроительной документации.

На основе сопоставления аналитических выводов, содержащихся в матрице, сформулированы основные цели, задачи и направления инвестиционной политики как важнейшего инструмента реализации Стратегии социально-экономического развития муниципального образования Бахчисарайский район Республики Крым на период до 2026 года. Главная цель инвестиционной политики – развитие благоприятных условий для осуществления инвестиционной деятельности на территории района, обеспечение высоких темпов экономического роста, социального благополучия за счет активного притока инвестиций.

Основными задачами инвестиционной политики являются:

- повышение инвестиционной привлекательности района, раскрытие его конкурентных преимуществ для российских и зарубежных инвесторов;
- увеличение объема прямых инвестиций.

Основные пути реализации поставленных задач будут заключаться в:

- подготовке инвестиционных проектов и предложений для инвесторов;
- решении проблемных вопросов связанных с градостроительной и земельной документацией (разработка и утверждение генеральных планов, территориальной планировки и др.);
- подготовка земельных участков для инвестиционных проектов;
- активном позиционировании района на международном, общероссийском и региональном уровнях как территории, благоприятной для инвестирования, формирование уникального, понятного и узнаваемого инвесторами образа района;
- информационной поддержке инвестиционной политики района, презентации его инвестиционных возможностей;

- выстраивании партнерских отношений со стратегическими инвесторами, постоянном взаимодействии и обеспечении режима максимального благоприятствования;
- заключении инвестиционных договоров с инвесторами, реализующими инвестиционные проекты на территории района;
- активизации деятельности органов местного самоуправления по привлечению инвестиций.

Для решения данных задач необходимо создание инфраструктурных условий, среди которых прежде всего выделим достройку технологических линий в обрабатывающей промышленности с выходом на производство конечной продукции; расширение использования минерально-сырьевой базы района; опережающее развитие стройиндустрии; развитие сферы услуг, стимулирование развития малого и среднего предпринимательства; содействие развитию экспортного потенциала, эффективное встраивание предприятий района в межрегиональные рынки товаров и услуг и другие.

Таким образом, инвестиционная политика является как неотъемлемым элементом общей стратегии социально-экономического развития муниципального образования, так и важнейшим инструментом ее реализации. Эффективное привлечение инвестиций выступает и в качестве катализатора инновационного развития территории, обеспечивающего достижение целей роста качества жизни населения.

Список литературы

1. Барлыбаев, А.А., Зиннуров, И.Ф. Формирование инвестиционной стратегии муниципальных образований и механизмов ее осуществления [Текст] /А.А.Барлыбаев // Экономика и управление: Научно-практический журнал. – 2008. – №2. – С.59-65.
2. Каткова, М.А., Колядин, Н.П. Методологические аспекты разработки стратегии социально-экономического развития муниципальных образований в современных условиях [Текст] / М.А.Каткова // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2013. – № 5(49). – С.66-70.
3. Проект Стратегии социально-экономического развития муниципального образования Бахчисарайского район Республики Крым [Текст] / Текущий архив Администрации муниципального образования Бахчисарайский район Республики Крым.
4. Соломахин, А.Н., Трахтенберг, Б.А. Особенности применения SWOT-анализа в разработке стратегии социально-экономического развития муниципального образования [Текст] / А.Н.Соломахин // Регион: системы, экономика, управление. – 2011. – № 2. – С.53-55.

ОБОСНОВАНИЕ ЗАКУПКИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ

Князькин А.В.

студент магистратуры Московского городского университета
управления Правительства Москвы,
Россия, г. Москва

Управление государственными закупками – это интегрированная целенаправленная деятельность контрактной службы (контрактного управляющего), направленная на эффективное и качественное исполнение принятых бюджетных обязательств, для достижения

целей и реализации мероприятий государственных программ, выполнения функций и полномочий государственных органов (государственных заказчиков), в том числе эффективного планирования закупок, основанного на обоснованности потребностей заказчика.

Ключевые слова: обоснование, контактная система, закупки.

До вступления в силу Федерального закона на стадии планирования государственных нужд действовало бюджетное законодательство, которое ориентировано на обеспечение целевого использования средств бюджета. При этом взаимодействие бюджетного процесса и планирования государственных закупок не в полной мере было урегулировано. Исполнение государственных контрактов ограничивалось применением общих положений гражданского законодательства. Проблемой являлось отсутствие инструментов оценки эффективности бюджетных ассигнований на закупки товаров, работ и услуг для государственных нужд.

Основным отличием контрактной системы в сфере закупок от существовавшего положения дел должно стать построение единого цикла обеспечения государственных нужд. В контрактной системе в сфере закупок регламентированы все этапы закупки: планирование, размещение, исполнение контракта, оценка её эффективности. Все перечисленное сопровождается контролем и аудитом.

Основным фактором развития контрактной системы в сфере закупок является стандартизация государственных закупок, в том числе определение нормативных затрат потребностей государственных заказчиков и соответственно обоснование закупки. В этой связи ведется разработка библиотеки типовых контрактов и типовых условий контрактов, библиотеки типовых форм документации о закупках, технических заданий (описания объектов закупок), стандартизации документооборота. Следует отметить, что в городе Москве, в рамках своих полномочий, Департамент города Москвы по конкурентной политике ведет активную работу по созданию такой информационной базы.

В этой связи, обоснование закупки является основным элементом при осуществлении закупок в контрактной системе, в том числе основополагающим фактором развития контрактной системы.

Управление государственными закупками – это интегрированная целенаправленная деятельность контрактной службы (контрактного управляющего), направленная на эффективное и качественное исполнение принятых бюджетных обязательств, для достижения целей и реализации мероприятий государственных программ, выполнения функций и полномочий государственных органов (государственных заказчиков), в том числе эффективного планирования закупок, основанного на обоснованности потребностей заказчика.

Эффективность планирования закупок, в том числе обоснование закупок, позволяет достигать результата закупки, с наименьшими рисками, которые могут привести к отмене закупки или её результата, а также неэффективного расходования бюджетных средств, выделенных на соответствующую закупку товаров, работ, услуг.

Алгоритм обоснования закупок в контрактной системе позволяет на этапе планирования закупок определить направления обоснования закупок и актуализирует ответственность заказчиков за заданный результат каждой закупки.

Данный алгоритм можно упростить, с точки зрения направлений обоснований закупки, посредством объединения в единый документ план закупок и план график закупок, которые, по моему мнению, несут общую смысловую нагрузку, и должны формироваться, как единое целое в одном документе, а также учитывая планирование бюджетных ассигнований (статья 174.2 Бюджетного кодекса), в том числе обоснование бюджетных ассигнований (статья 6 Бюджетного кодекса), документ, который характеризует бюджетные ассигнования в очередном финансовом году и плановом периоде, можно создать единое планирование при осуществлении закупки и формирования бюджета государственного заказчика.

Список литературы

1. Гладилина И.П., Акимов Н.А., Сергеева С.А. Мотивация кадров в сфере закупок на экономическую и социальную эффективность закупочной деятельности // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 4. – С.87.
2. Дёгтев Г.В., Гладилина И.П., Акимов Н.А., Банников П.А. Управление закупками товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: учебно-методическое пособие. – М.: Моск. гор. ун-т управления Правительства Москвы, 2013. -120 с.

СОВРЕМЕННЫЙ СТАТУС СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В СФЕРЕ ЗАКУПОК

Колесник В.В.

аспирант кафедры управления государственными и муниципальными закупками
Московского городского университета управления Правительства Москвы,
Россия, г. Москва

Введение контрактной системы закупок потребовало по – новому рассматривать многие понятия. Участие в осуществлении закупки специализированной организации понижает коррупционную часть, делает прозрачными процессы размещения. Привлечение специализированной организации – это эффективная и качественная работа при низких расходах.

Ключевые слова: контрактная система, информационное обеспечение, закупки.

В Российской Федерации термин специализированной организации появился после принятия Федерального закона «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» от 21.07.2005 г. № 94-ФЗ (далее – Закон № 94-ФЗ), закрепляющий понятие специализированной организации и регламентировал взаимодействие между этими организациями и заказчиками. До принятия закона термин «специализированная организация» в области закупок не использовался. Тем не менее, функционал по проведению торгов на негосударствен-

ную компанию работал до принятия Закона и имел правовое обоснование в нормах Гражданского кодекса Российской Федерации в статьях 447, 448.

Для качественного осуществления закупок заказчиком нужно применять большие трудовые ресурсы. Практика показывает, что большая часть заказчиков не может содержать полный штат работников, специализирующихся в закупках, поэтому работы по проведению и организации закупок делают штатные сотрудники заказчика помимо своей основной деятельности и без оплаты за дополнительный труд. Таким работникам приходится большую часть времени посвящать основной рабочей деятельности, и они не могут полностью сосредоточить своё внимание на решении вопросов, которые появляются при закупках. Основная задача негосударственных компаний – разгрузить государственного заказчика. Привлечение негосударственных организаций для работы с конкретной закупкой помогает заказчику контролировать численность его работников, экономить средства на содержание штата работников, которые занимаются закупками, освобождает сотрудника от работы не по профилю и позволяет сконцентрировать всё внимание на выполнение основных задач сотрудника.

Работники негосударственных организаций – это специалисты с высокой квалификацией в области государственных закупок, у них огромный опыт по закупкам в различных сферах. У негосударственной организации всегда есть возможность заменить ключевой персонал, уменьшить или расширить группы консультантов, оперативно подключать экспертов по разным областям, подбирать специалистов для разнообразных отраслей и профилей экономики и др.

Негосударственные организации проводят контролируемую и грамотную процедуру закупок, так как негосударственная организация – это коммерческая структура, заинтересованная в качественной реализации проекта. Негосударственная организация сглаживает проблемы в отношении участников и заказчика, которые возникают при работе с любым проектом, так же может своевременно показать заказчику на просчеты и нарушения.

Таким образом, участие в осуществлении закупки специализированной организации понижает коррупционную часть, делает прозрачными процессы размещения. Привлечение специализированной организации – это эффективная и качественная работа при низких расходах.

Почти во всех странах Европы используют возможность большого определения партнёрской организации. Также в Европе узаконено возможность подрядчику привлекать внешние организации, не относящиеся к государственному сектору, для закупок. В разных странах Европы такие «помощники» обозначаются как организаторы, эксперты, советники и т.д. В законах Венгрии разрешено привлечение при создании заказа внешних «помощников» – «Советников». Рассмотрим, как в Венгрии работают с вопросом выбора советников.

В первую очередь, физическое или юридическое лицо обязано соответствовать определённым экономическим условиям. Во-вторых, важна репутация партнёра, претендующего в советники.

При утверждении того, что частные организации более профессионально проводят закупочную практику для предприятий государственного сектора, чем собственный сотрудник предприятия, то качество предоставляемых услуг должно быть максимальным. При выборе организации, заказчик обязан быть уверенным в этом.

В Германии применяется процедура подтверждения возможности организации корректно выполнять заявленные виды работ. Каждая организация, обязана каждые три года подтверждать свою квалификацию, для участия в государственных заказах без дополнительных проверок. Вовремя перед тендерные квалификации рассматриваются технико-материальные, финансовые и кадровые возможности организации, налоговая чистота и объемы ранее выполненных работ.

Большой интерес несёт опыт развития и функционирования Ассоциации специалистов по логистике и закупкам Италии. К организациям, состоящим в Ассоциации, предъявляются жесткие требования. Ассоциацией созданы и внедрены элементы внутреннего контроля, обязанность следовать "кодексу этики" и регулярно проходить сертификацию.

Список литературы

1. Гладилина И.П. Управленческая компетентность в структуре профессионализма заказчика // Фундаментальные исследования, 2015. – №2.
2. Гладилина И.П., Васильева И.А. Управление закупками товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд. – М.: МГУУ Правительства Москвы, 2014.

ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО АГРОБИЗНЕСА В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Косолапова А.В.

студентка кафедры «Инновационного менеджмента и предпринимательства»
Ростовского государственного экономического университета (РИНХ),
Россия, г. Ростов-на-Дону

Грицунова С.В.

доцент кафедры «Инновационного менеджмента и предпринимательства»
Ростовского государственного экономического университета (РИНХ),
канд. экономических наук, доцент,
Россия, г. Ростов-на-Дону

Николаенко О.В., Ефимова К.Е.

студентки кафедры «Инновационного менеджмента и предпринимательства»
Ростовского государственного экономического университета (РИНХ),
Россия, г. Ростов-на-Дону

В статье малый агробизнес рассматривается в качестве одного из важных направлений финансирования в Ростовской области. Поддержка отраслей малого агробизнеса

позволит расширить занятость населения и, как следствие, укрепит социальную стабильность.

Ключевые слова: агробизнес, малый агробизнес, финансовая поддержка, государственная поддержка, финансирование Ростовской области.

Задачей аграрной политики государства является формирование эффективного конкурентоспособного агропромышленного производства, который обеспечивает продовольственную безопасность страны. Необходимость государственного регулирования аграрного сектора обусловлена рядом причин, среди которых важнейшими являются: низкая конкурентоспособность и производительность отрасли, ценовой диспаритет на сельскохозяйственную и промышленную продукцию, низкий уровень оплаты труда работников сельского хозяйства и другие факторы.

Среди прямых форм финансовой поддержки в Ростовской области, которыми могут воспользоваться сельхозтоваропроизводители можно выделить:

- субсидирование процентной ставки по кредиту.
- субсидирование лизинговых платежей, в 2014 г. данной формой поддержки, например, в г. Таганрог воспользовались 14 предприятий, которые получили субсидию в сумме более 10,5 млн. рублей.

- субсидирование затрат по приобретенным основным средствам. Эта программа предполагает получение компенсации до 50 процентов от затраченных средств, но не более 200 тысяч рублей в сумме. Общий объем финансирования по этой форме поддержки в текущем году вырос до восьми миллионов рублей [1].

- субсидирование части затрат по арендным платежам. В Ростовской области ежегодно увеличивается поддержка фермерских и личных подсобных хозяйств. За период с 2009 по 2012 годы государственная поддержка малых форм хозяйствования увеличилась в 2,7 раза. Если в 2009 году было выплачено 276 млн рублей субсидий, то за 10 месяцев 2012 года предоставлено уже 764 млн рублей [2]. И многие другие формы поддержки.

В 2013 году на развитие сельского хозяйства Ростовской области Минсельхозпрод выделил 9,3 млрд рублей. Эта сумма превышает прошлогодние дотации более чем на 40%.

Минсельхозпрод области субсидировал по губернаторской программе покупку аграриями техники, произведенной на доку. На это из бюджета было выделено 160 миллионов рублей. Были закуплены 131 комбайн, 12 тракторов и 407 единиц различной техники [4] Также ведомство поддержало наиболее уязвимые отрасли животноводства, в особенности молочное скотоводство. Теперь Минсельхозпрод предоставляет также новый вид помощи – связанную поддержку в растениеводстве.

В Ростовской области зарегистрировано 19 информационно-консалтинговых центров для предприятий агробизнеса, крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйств (далее – ИКЦ). Фактически осуществляют деятельность – 14. Членами этих организаций являются 745 малых сельхозтоваропроизводителей.

В 2015 г. Правительством принято решение выделить из федерального бюджета более 35,7 млрд рублей бюджетам субъектов РФ на поддержку сельского хозяйства. Вследствие решения правительства, развитие растениеводства в Ростовской области получит 656,1 млн рублей, животноводство – 197,3 млн рублей, на возмещение части процентной ставки по кредитам – 301,9 млн рублей.

Краснодарский край из того же положения о субсидировании: на растениеводство получит почти 1,2 млрд рублей; на животноводство, получит меньше, чем Ростовская область – 115 млн рублей; на возмещение части процентной ставки по кредитам край получит 337,4 млн рублей – (рисунок) [3].

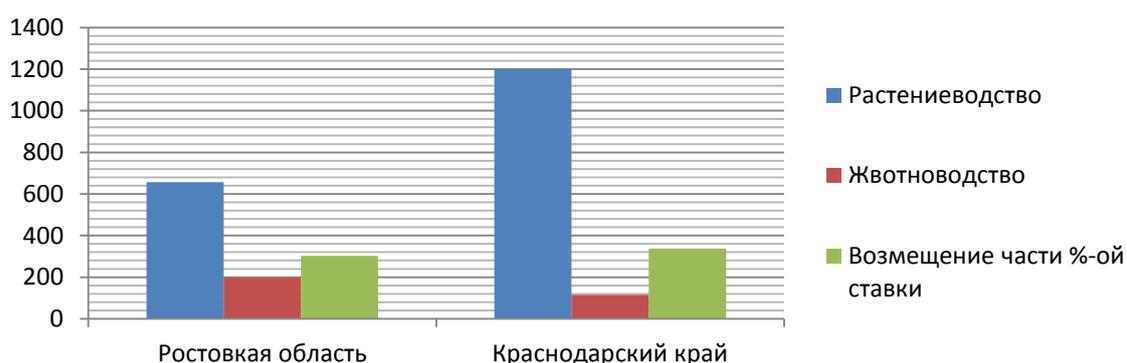


Рис. Сравнение субсидирования Ростовской области и Краснодарского края на 2015 г.

Немаловажной поддержкой государства сфере агробизнеса может считаться создание кластеров. Так, в Ростовской области в начале этого года было подписано соглашение о создании молочного кластера. Данное объединение получило название "Донские молочные продукты". В состав кластера входят производственные предприятия из разных частей области. Однако, членами данной организации пожелали стать компании и из других регионов страны.

Что касается именно государственной поддержки, то в рамках объединения было принято решение, которое позволяло привлекать кредиты по сниженной процентной ставке. Если до этого, компании могли брать кредиты по 25-30%, теперь же эта ставка сократилась до 9% годовых. Кроме этого, можно сказать, что улучшилось положение с трудоустройством специалистов Донского аграрного университета, ведь именно они будут основной частью сотрудников данного объединения.

Также, по прогнозам специалистов, производство молока в рамках молочного кластера "Донские молочные продукты" всего за 5-7 лет способно достичь 100 тыс. т в год [1].

Государство рассматривает агробизнес, и в том числе малый бизнес на селе как один из способов решения социальных проблем. Такое заключение можно сделать из того факта, что сфера агробизнеса обеспечивает занятость населения. Именно поэтому предприниматели могут рассчитывать на господдержку, осуществляемую в рамках областных программ поддержки малого предпринимательства.

Список литературы

1. Журнал Агробизнес, №1, 2015 Электронный ресурс // Режим доступа: <http://agbz.ru/news/v-rostovskoy-oblasti-sformirovan-molochnyy-klaster>
2. Официальный портал Правительства Ростовской области. Электронный ресурс: Режим доступа <http://www.donland.ru/Donland/Pages/View.aspx?itemid=41203&mid=83793&pageid=92218>
3. Официальный портал Донские новости. Электронный ресурс// режим доступа: http://www.donnews.ru/Rostovskaya-oblast-poluchit-bolee-11-mlrd-rublej-na-razvitie-selskogo-hozyaystva_18941
4. Профессиональная сеть фермеров и людей агробизнеса. Электронный ресурс: Режим доступа <http://www.agrobook.ru/news/3878/na-razvitie-agrobiznesa-na-donu-potrati-93-milliarda>

УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ РУКОВОДИТЕЛЯ КОНТРАКТНОЙ СЛУЖБЫ

Лазарева С.В.

студент магистратуры Московского городского университета
управления Правительства Москвы,
Россия, г. Москва

Управленческая компетентность руководителя контрактной службы – одно из важнейших направлений становления профессионализма заказчиков. В статье представлены разработанные автором уровни управленческих компетенций руководителей контрактных служб.

Ключевые слова: контрактная служба, закупка, руководитель, управленческая компетентность.

Организация деятельности руководителя контрактной службы выстраивается с учётом уровня его управленческих компетенций:

Потенциальный уровень: фрагментарность управленческих знаний; неустойчивое воспроизведение управленческих умений; низкое проявление способности использования знаний и умений в своей профессиональной деятельности по управлению закупками;

Ситуативный уровень: сформированная система знаний и умений в области управления закупками; умение разрабатывать алгоритмы решений управленческих задач и использовать их в своей управленческой деятельности;

Устойчивый уровень: достаточно устойчиво выражена профессионально-управленческая направленность личности руководителя контрактной службы; осознанная потребность в развитии управленческих компетенций для качественного осуществления закупок.

Выявленные уровни управленческих компетенций руководителей контрактных служб потребовали решения проблемы профессиональной подготовки. По полученным данным (таблица) экспериментально была подтверждена необходимость разработки методологического обеспечения деятельности руководителя контрактной службы.

Уровень развития управленческих компетенций руководителей контрактных служб

Уровень развития	Управленческие компетенции			
	Февраль 14	Сентябрь 14	Декабрь 14	Февраль 15
Устойчивый	2	5	7	10
Ситуативный	11	10	10	9
Потенциальный	11	9	7	5

Апробация модели развития управленческих компетенций руководителя контрактной службы проводилась в процессе повышения их профессиональной компетентности. Цель модели содействие развитию управленческих компетенций руководителя контрактной службы в процессе повышения квалификации с разработкой необходимого содержания, методов, форм и условий реализации дополнительных профессиональных программ повышения квалификации (рисунок).

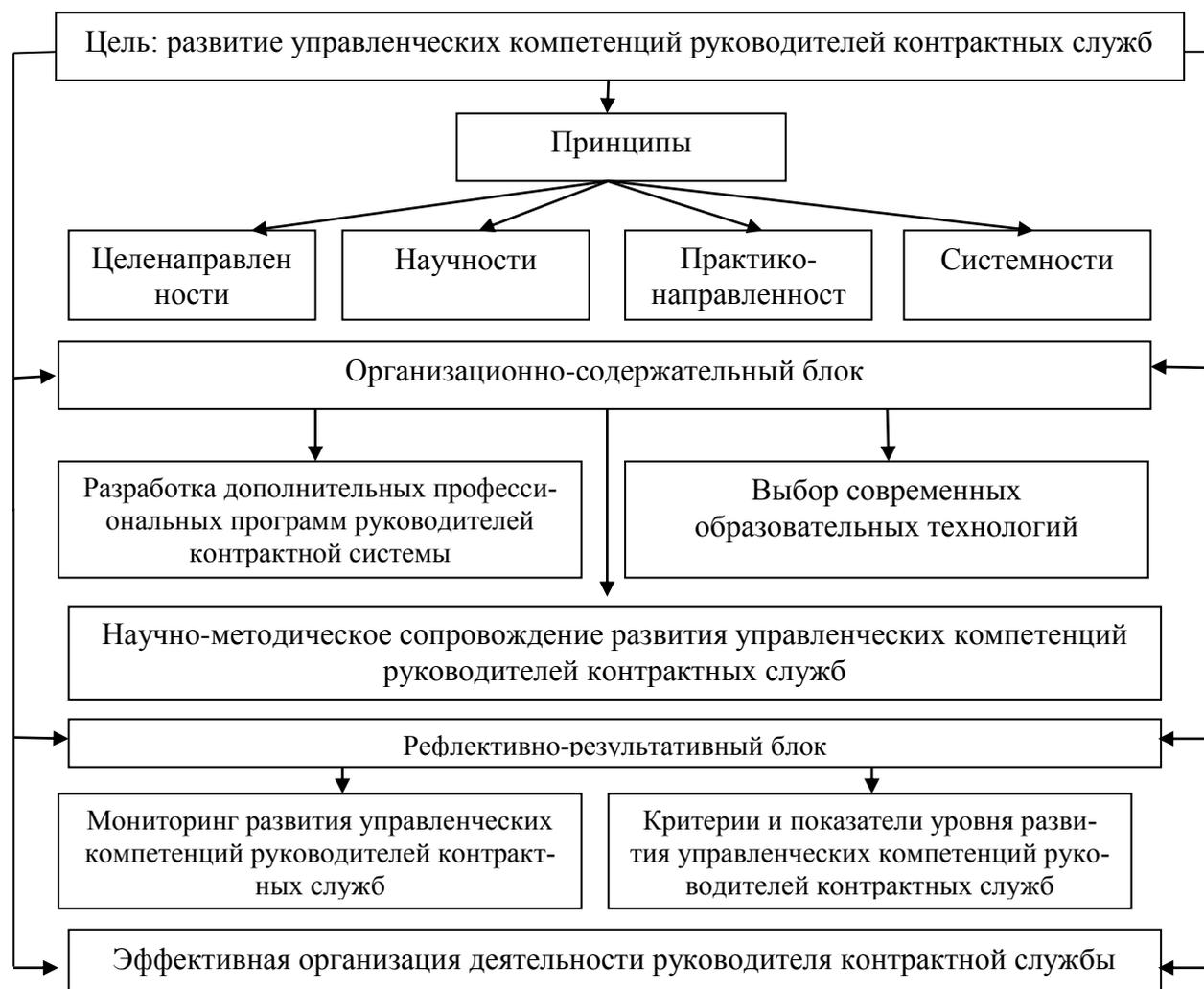


Рис. Модель развития управленческих компетенций руководителей контрактных служб

Разработанная дополнительная профессиональная программа повышения квалификации руководителей контрактных служб (16 часов) была предложена студентам магистратуры «Управление государственными и муници-

пальными закупками» в рамках «Биржи торгов» в 14 павильоне ВДНХ. Модули программы, её содержание и формы реализации студентами магистратуры были оценены положительно, что позволяет утверждать: эффективная организация развития деятельности руководителя контрактной службы возможна при условии целенаправленного повышения квалификации и разработке критериев оценки его профессиональной деятельности.

Таким образом, результаты аналитико-поисковой работы подтвердили гипотезу исследования о развитии эффективности организации деятельности руководителя контрактной службы на основе целенаправленного расширения управленческих компетенций в сфере закупок, как в процессе повышения квалификации, так и самообучения.

Список литературы

1. Гладилина И.П. Управленческая компетентность в структуре профессионализма заказчика // *Фундаментальные исследования*, 2015. – №2.
2. Гладилина И.П., Сергеева С.А. Психолого-педагогические особенности развития творческого мышления специалистов в сфере закупок // *Современные проблемы науки и образования*, 2013. – №4.

МОЛОДЕЖНЫЙ РЫНОК ТРУДА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Лотарева К.М.

студентка кафедры «Инновационного менеджмента и предпринимательства»
Ростовского государственного экономического университета (РИНХ),
Россия, г. Ростов-на-Дону

Грицунова С.В.

доцент кафедры «Инновационного менеджмента и предпринимательства»
Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)
канд. экономических наук, доцент,
Россия, г. Ростов-на-Дону

Васильченко К.С., Шлапак Ю.А.

студентки кафедры «Инновационного менеджмента и предпринимательства»
Ростовского государственного экономического университета (РИНХ),
Россия, г. Ростов-на-Дону

В данной статье рассматривается молодежный рынок труда и его функционирование в России. Развитие молодежного рынка труда является важной составляющей развития «зрелого» рынка в целом. Поддержание и дальнейшее развитие данного сектора трудового рынка позволит достичь отдельных целей экономики страны и способствует нравственному развитию молодежи.

Ключевые слова: молодежь, молодежный рынок труда, рынок труда, возрастной период.

В соответствии с общими положениями «Основ государственной молодежной политики Российской Федерации» ««молодежь» – это социально-демографическая группа, выделяемая на основе возрастных особенностей, социального положения и характеризующаяся специфическими интересами и ценностями. Данная группа включает лиц в возрасте от 14 до 30 лет, а в некоторых случаях, определенных нормативными правовыми актами Российской Федерации и субъектов Российской Федерации, – до 35 и более лет, имеющих постоянное место жительства в Российской Федерации или проживающих за рубежом» [1].

Данный слой населения как молодежь на основе действующих нормативных документов РФ принято делить на следующие социальные группы:

- Первая группа – это молодежь в возрасте от 14 до 16 лет – подростки;
- Вторая группа – молодежь в возрасте от 17 до 19 лет – юношество;
- Третья группа – молодежь в возрасте от 20 до 24 лет – студенты;
- Четвертая группа – молодежь, находящаяся в возрастной категории от 25 до 30 лет характеризующаяся завершением процесса формирования зрелой личности [2].

Молодежь является основным потенциалом развития современной экономики и обладает высокой ориентированностью на инновационное развитие.

По моему мнению, понятие «молодежного рынка труда» можно раскрыть следующим образом: это динамическая система общественных отношений, в которой взаимодействуют между собой с одной стороны работодатели, заинтересованные в пополнении производственного потенциала, а с другой стороны – заинтересованные в обеспечении рабочим местом девушки и юноши.

Что касается масштаба развития рыночных отношений среди молодежи, то возможно разделение рынка на следующие составляющие:

- рынок труда молодежи на федеральном уровне, субъектом которого является непосредственно само государство, осуществляющее функции в лице своих структур;
- рынок труда молодежи на региональном уровне, субъектами которого являются региональные структуры федеральной службы занятости, осуществляющие свои функции непосредственно от лица государства;
- местный рынок труда молодежи, субъектами которого непосредственно выступают сами работодатели, а также девушки и юноши ведущие поиски своего рабочего места.

Функционирование молодежного рынка труда в значительной мере связана с имеющимися социальными, демографическими и другими различиями внутри самого контингента молодежи. Молодежь можно разделить по группам их социального положения семей. Таким образом, девушки и юноши в первую очередь различаются по своим материальным возможностям, которые в первую очередь характеризуются стартовыми условиями материальных возможностей их семей. Также внутри молодежного рынка существуют особенности, вызванные возрастными характеристиками.

Специфика юношеской группы молодежи характеризуется начальным этапом становления их профессиональной ориентации. Для собственно молодежи характерно наличие профессионального образования и появления стремления к экономической независимости от родителей. Для зрелой молодежи характерно также наличие высшего профессионального образования, а также противоречие начала и конца обучения, из-за чего часть полученных знаний становится устаревшими и невостребованными в обществе в связи с появлением, например, новых технологий (следовательно, необходимо проходить переподготовку для пополнения уже имеющихся знаний).

В то же время, рассматривается тот факт, что наличие высшего профессионального образования у молодежи приводит и к увеличению максимальной стоимости суммы знаний, что в свою очередь приводит к повышению конкурентоспособности на молодежном рынке в сфере интеллектуального труда.

Важно отметить, что внутренней составляющей молодежного рынка труда является качество рабочей силы, включая профессионально-квалификационные характеристики. Также необходимо отметить, что существуют различия и по отношению к типу занятости молодежи. Например, деление на группы по типу занятости молодежи можно обозначить следующим образом:

- незанятая группа молодежи, но находящаяся в поисках работы;
- занятая группа молодежи, но неудовлетворенная какими-либо условиями работы, например, недовольна финансовой стороной работы, то есть уровнем заработной платы и вынуждена искать работу в виде дополнительного заработка;
- занятая группа молодежи, но находящаяся в так называемой «группе риска» (предстоящее увольнение, сокращение штатов сотрудников, низкая финансовая устойчивость предприятия, дополнительная дорогостоящая переподготовка за счет собственных средств и прочее).

Принципиальным отличием молодежного рынка труда от «зрелого» является качественная особенность рабочей силы девушек и юношей, что наиболее ярко выражается уровнем их конкурентоспособности.

С одной стороны можно рассматривать, что молодежи присущ низкий уровень конкурентоспособности. Данный факт может быть обусловлен такими факторами как отсутствие практических трудовых навыков, в связи с отсутствием опыта работы, недостаток профессиональных теоретических навыков, требующих принятия быстрого решения в жизненных экстренных ситуациях.

С другой стороны, напротив, молодежь, относящаяся к более старшему поколению имеет достаточно позитивные характеристики, например, способность к более быстрой адаптации к меняющимся жизненным условиям, стремление к самосовершенствованию, самоутверждению, стремление к изучению нового и неизведанного и другие.

Однако, для того чтобы оставаться все время конкурентоспособными и востребованными, молодежи необходима постоянная поддержка со стороны государственных органов и непосредственно самого государства. Прежде всего, это важно на самых начальных этапах формирования личностных установок – от подготовки в профессиональном образовании до включения девушек и юношей непосредственно в самую производственную сферу.

Молодежь можно отнести к достаточно ярко выраженной «группе риска» в плане перенасыщенности рынка труда более конкурентоспособными и опытными слоями населения. В связи с этим практически во всех российских регионах существуют проблемы, которые препятствуют согласованию рынка труда и интересов современной системы образования. К данным проблемам, прежде всего, относятся:

- недостаточно гибкое реагирование учебных заведений на требования рыночной конъюнктуры;
- низкий или ниже среднего уровень материально-технической базы учебных заведений;
- низкое или ниже среднего качество подготовки выпускников высших учебных заведений;
- нарушение цепочки «базовое образование (школа) – высшее учебное заведение – работа на предприятии».

Подводя итог, можно сделать выводы, что складывающаяся неблагоприятная ситуация на молодежном рынке труда требует принятия ряда важных компенсирующих мер, прежде всего, со стороны органов государственной власти и непосредственно со стороны самого государства. Необходимо проведение мер в государственной молодежной политике. Данные меры должны быть направлены на создание экономических и организационных условий. Также данные меры должны затрагивать гарантии, касающиеся самореализации молодежи. Принятие данных мер будет способствовать достижению отдельных целей экономики, политики, нравственного и культурного развития молодежи.

Список литературы

1. Общие положения «Основы государственной молодежной политики Российской Федерации», 29.11.2014 г.
2. Щенина О.Г. «Молодежь в современной России», 2002 г. – С. 4-6

УПРАВЛЕНИЕ ЗАКУПКАМИ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ

Лотвина О.В.

студентка магистратуры Московского городского университета
управления Правительства Москвы,
Россия, г. Москва

Управление закупками в сфере образования – одно из важных направлений развития контрактной системы в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения нужд об-

разования. Эффективное расходование бюджетных средств в процессе осуществления закупок является приоритетной задачей сегодняшнего дня.

Ключевые слова: контрактная система, образование, бюджет, закупочная деятельность.

В последние годы государство наращивало масштабные бюджетные инвестиции – выросли их объемы, был создан Инвестиционный фонд, реализовывались целевые программы. Государственные инвестиции были призваны обеспечить выполнение функций государства по управлению общественными процессами. Однако многие из инициатив, связанных с бюджетными расходами, не оправдали ожиданий. Сегодня это общепризнанный факт: несмотря на значительное увеличение объемов бюджетных расходов, качественного прорыва в развитии российской экономики, и даже государственного сектора, так и не произошло. Низкий уровень правосознания, отсутствие отлаженных механизмов повышения отдачи от государственных расходов, недостаточные стимулы к эффективному использованию бюджетных средств – таковы, по мнению экспертов, причины неэффективности бюджетных инвестиций.

В настоящее время отсутствует единая универсальная методика, позволяющая достоверно оценить результативность и эффективность, но на уровне каждой отрасли, каждого программного бюджета поставлены задачи и определены результаты для ее достижения. Москва с 2012 года использует программно-целевой метод планирования бюджета. ГРБСы представили на утверждения в Правительство Москвы свои перспективные планы развития отрасли. Департамент образования города Москвы не является исключением. Социальные задачи всегда видны обществу острее.

Таким образом, эффективное планирование закупок, контроль над определением потребностей – является основой эффективного расходования средств. Разработана модель управления закупками в сфере образования (рисунки).

Вступивший в 2012 году 83-ФЗ позволил при планировании применять результативную модель и дал свободу учреждениям в планировании своих расходов, и при этом определил цель и результат их деятельности. Утверждение государственного задания учредителем ставит конкретные задачи перед образовательным учреждением, обеспечивает его выполнение бюджетными средствами и получает конкретный результат. Выполнение уставной функции, положительные отзывы граждан, отсутствие нарушений в процессе деятельности учреждения – это результат деятельности учреждения.

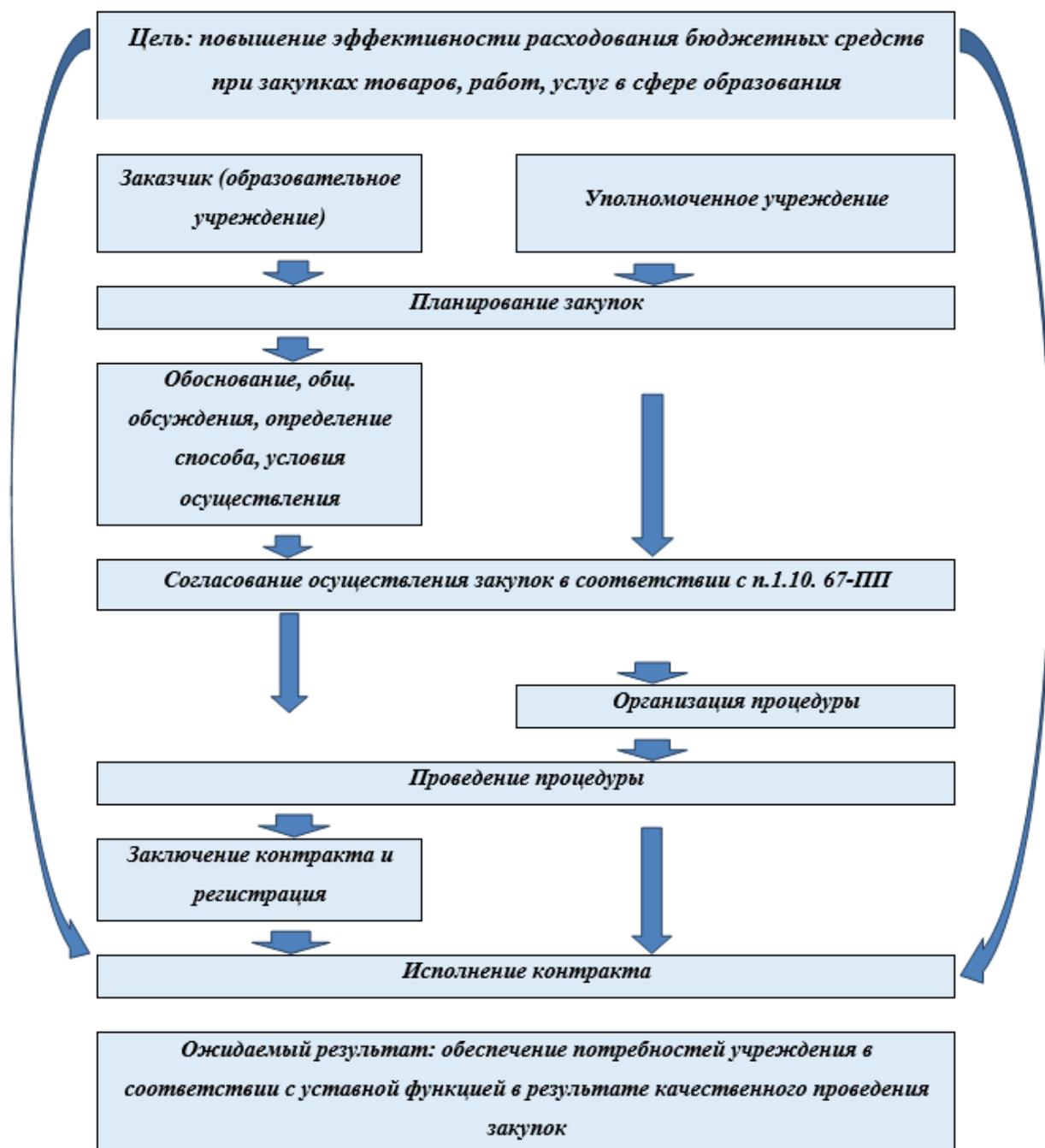


Рис. Модель управления закупками

Управление закупками – это неотъемлемая часть управления финансовыми потоками и расходованием средств. Такой подход требует развития управленческих компетенций в структуре профессионализма заказчика [1]. Анализ закупок 2014 года показал определённый провал в закупках. Уменьшение конкурентных процедур не является итогом отсутствия потребностей. Это один из факторов отсутствия профессионалов в сфере закупок [2]. В настоящее время Департаментом образования ведется глобальная работа по построению эффективного процесса закупок. Как показывает опыт стран, так и опыт города – централизация в данных условиях дает положительный результат.

Список литературы

1. Гладилина И.П. Управленческая компетентность в структуре профессионализма заказчика // *Фундаментальные исследования*, 2015. – №2.
2. Гладилина И.П., Васильева И.А. Управление закупками товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд. – М.: МГУУ Правительства Москвы, 2014.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ МОЛОДЕЖНАЯ ПОЛИТИКА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Олейник В.Ю.

магистрант факультета управления
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»,
Россия, г. Краснодар

В статье рассматриваются основные проблемы воспитания и подготовки молодого поколения россиян, необходимость проведения взвешенной государственной молодежной политики использования инновационного потенциала молодежи в интересах государственного и общественного развития нашей страны.

Ключевые слова: молодежь, государственная молодежная политика, воспитание и подготовка молодого поколения, социально-экономические условия, специализированных центральных правительственных учреждений, перспективы развития.

Молодежь призвана сыграть особую роль в обеспечении и процветания в России XXI столетии. Именно молодые люди уже сегодня потенциально являются основной движущей силой российского социума [1, с. 66]. Несмотря на то, что молодежь оказалась в ходе реформ одной из наиболее пострадавших от их издержек группой населения, она сохраняет свой статус как лидирующая группа российского общества, быстро адаптирующаяся к постоянно меняющимся социальным условиям, постоянно участвующая в самом процессе их изменения. Государственная молодежная политика в Российской Федерации осуществляется в целях [2, с. 56]:

- возрождения России, как государства, обеспечивающего достойную жизнь и свободное развитие своих граждан;
- создания правовых, социально-экономических, организационных условий для выбора молодыми гражданами своего жизненного пути, социального становления и реализации ими конституционных прав и обязанностей;
- содействия социальному, культурному, духовному и физическому развитию молодежи;
- воспитания и образования молодежи;
- реализации общественно значимых инициатив, общественно полезной деятельности молодежи, молодежных и детских общественных объединений;
- использования инновационного потенциала молодежи в интересах государственного и общественного развития, в интересах развития самой молодежи;

- создания условий для более активного созидательного включения молодежи в социально-экономическую, политическую и культурную жизнь общества;

- недопущение дискриминации по возрасту, защиты прав и законных интересов молодых людей.

Ни одна страна в мире не может нормально развиваться без четкой и глубоко продуманной программы воспитания и подготовки молодого поколения к профессиональной деятельности. В этом заинтересовано, прежде всего, само общество. Социальный опыт, накопленный человечеством, показывает, что молодежь всегда была ниспровергателем старого, консервативного и находилась в первых рядах созидателей нового, прогрессивного [4, с. 56]. Задача молодежи внутри страны может заключаться в том, что она должна положить конец духовному кризису. В настоящее время молодежь не может обойтись без воплощения своих стремлений в жизнь. И помочь ей в этом может только государство и взвешенная государственная политика.

Таким образом, можно сказать, что главная задача молодежной политики – создание социально-экономических условий для реализации молодежью своих функций в динамическом обществе. В понятие «молодежная политика» входит несколько аспектов. Во-первых, это очень широкая многофункциональная политика, включающая обширный перечень мер, которые затрагивают молодое поколение с момента рождения и до 30 лет (детские сады, поддержка семьи, образование, социальное обеспечение, занятость, жилье) [3, с. 90]. Во-вторых, под «молодежной политикой» подразумевается деятельность специализированных центральных правительственных учреждений, комитетов, комиссий по делам молодежи. В-третьих, термин «молодежная политика» охватывает только политику в сфере свободного времени и образования молодежи.

Таким образом, молодежная политика представляет собой деятельность государства, политических партий, общественных объединений и других субъектов общественных отношений, имеющую целью воздействовать на социализацию и социальное развитие молодежи, а через это – на будущее состояние общества. Сложившееся в России законодательство в области правового регулирования социальной работы с молодежью требует своей модернизации и конкретизации в рамках провозглашенной Стратегии государственной молодежной политики, определяющей совокупность приоритетных направлений, связанных с участием молодежи в реализации приоритетных национальных проектов [5, с. 208].

Изменения во всех сферах политической, экономической и общественной жизни повлияли как на внутренний мир, так и на социальное самочувствие современной молодежи. Она характеризуется пассивностью, инертностью, высокой конфликтностью, склонностью к девиантным формам поведения, снижением оптимизма, патриотизма, мотивации к учебной и трудовой деятельности. Вступая во взрослую жизнь, молодежь сталкива-

ется с большим количеством проблем, среди которых наиболее значимыми являются: низкий материальный уровень жизни, неравные возможности в получении образования, сложности с трудоустройством, отсутствие жилья, невозможность реализации личностного потенциала и многое другое. Таким образом, очевидна необходимость создания в нашей стране системы социальных служб, оказывающих социальную помощь несовершеннолетним и молодежи.

Перспективы развития молодежной политики показывают, что комплексные целевые программы в данной сфере деятельности позволяют определить конкретные меры с оптимальным и рациональным расходованием средств федерального, регионального и муниципального бюджетов в соответствии с целями и задачами для достижения социально значимых результатов в том или ином направлении молодежной политики. Государственная поддержка молодежи все еще не носит системного характера, а социальное положение молодежи в условиях социально-экономического кризиса остается неудовлетворительным. Высокий уровень безработицы среди молодежи провоцирует такие негативные явления как преступность, наркомания, пьянство, приводит к духовному обнищанию подрастающего поколения. Необходимо принять действенные меры по поддержке молодых семей, в кратчайшие сроки разработать региональные аспекты обеспечения молодых семей достойными жилищными условиями. В целом, государственный статус социальной работы с молодежью в России подразумевает возможность централизованного контроля над определенными ее категориями, нуждающимися в помощи, а также выделяемыми ресурсами для ее эффективного проведения.

Список литературы

1. Зелинская М.В. Параметры мезо-уровня организации экономических отношений. // Психология. Экономика. Право. – 2012. – № 1. – С. 65-76.
2. Зелинская М.В. Региональная экономическая система как интегральный субъект эволюционного процесса. // Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление. – 2010. – № 1. – С. 55-64.
3. Зелинская М.В. Эволюция подходов к управлению затратами. В сборнике: Социально-экономические проблемы развития Южного макрорегиона.– Сборник научных трудов./ Под редакцией Ермоленко А.А. Краснодар, 2013. – С. 89-93.
4. Кудряков В.Г., Панченко Л.А. Формирование жилищной сферы как фактор устойчивого развития сельских территорий. // Труды Кубанского государственного аграрного университета. – 2012. – № 37. – С. 56-60.
5. Чернявская С.А., Зелинская М.В. Ресурсы активизации развития региональной экономической системы. // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. – 2012. – № 1.– С. 208-212.

ОБЗОР СТАНДАРТОВ В ОБЛАСТИ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ

Ошурков В.А.

магистрант Института энергетики и автоматизированных систем
ФГБОУ ВПО «МГТУ им. Г.И. Носова»,
Россия, г. Магнитогорск

Макашова В.Н.

доцент кафедры бизнес-информатики и информационных технологий
Института энергетики и автоматизированных систем
ФГБОУ ВПО «МГТУ им. Г.И. Носова», канд. пед. наук,
Россия, г. Магнитогорск

В статье проводится обзор стандартов в области управления рисками. Стандартами в области риск-менеджмента предусматривается унификация используемой терминологии в данной области; составляющих процесса управления рисками; подходов к построению организационной структуры риск-менеджмента.

Ключевые слова: риски, проекты, стандарты, ИТ-проекты.

Причиной возникновения рисков являются неопределенности. Реализуя проекты, имеющие высокую степень неопределенности, в таких элементах, как цели и технологии их достижения, многие компании не уделяют должного внимания управлению рисками. Риски реализуемых проектов составляют большую часть как внутренних, так и внешних рисков компании: финансовых, организационных и прочие. Можно сделать предположение о допустимости применения принципов риск-менеджмента предприятия при построении систем управления рисками проектов, реализуемыми организациями такого типа организациями – системными интеграторами. Необходимо проанализировать возможность применения общих стандартов управления рисками для управления рисками ИТ-проектов, в частности.

История стандартизации в области риск-менеджмента началась в 1995 году с выходом национального стандарта «AS/NZS 4360 – Управление риском», разработанного организацией «Стандарты Австралии и Новой Зеландии». После этого стали появляться похожие стандарты, а в 2002 году Институтом риск-менеджмента и Ассоциацией страховых и риск-менеджеров был разработан «Стандарт риск-менеджмента». Вопросы управления рисками были частично затронуты в международных стандартах ISO 9001:2000 «Управление качеством», ISO 14001:2004 «Меры по охране окружающей среды», ISO 15489:2001 «Оперативный учет». Внедрение и использование данных стандартов позволяет организациям более эффективно контролировать операционные риски, с наименьшими потерями добиваться поставленных целей и максимизировать доходы. Поэтому крупные мировые компании, нацеленные на использование компонентов риск-менеджмента, обычно внедряют вышеперечисленные стандарты.

Глобальный финансовый кризис 2008 года показал важность адекватного управления рисками и необходимость внедрения подобного стандарта. В ноябре 2009 году был опубликован стандарт ISO 31000 «Риск–менеджмент – Принципы и рекомендации», который призван помочь организациям различных размеров эффективно управлять рисками. Стандарт описывает общие подходы к риск–менеджменту, предоставляет принципы и руководства по систематическому, понятному и надежному менеджменту разных типов рисков для разных областей применения. Одновременно был опубликован словарь «ISO Guide 73:2009» (Словарь риск–менеджмента). Он был выпущен в качестве дополнения к ISO 31000 и содержал обновленный набор определенных понятий, относящихся к управлению рисками. На данный момент существует большое количество стандартов риск–менеджмента, их неполный перечень приведен в таблице.

Таблица

Стандарты риск–менеджмента

Номер стандарта	Название стандарта
ISO /CD 31000	Общие руководящие указания по принципам и осуществлению риск–менеджмента
BS 31100:2008	Свод практики для риск–менеджмента
AS/NZS 4360:2004	Риск–менеджмент
HB 436:2004	Руководящие указания по риск–менеджменту — Применение стандарта AS/NZS 4360:2004
BS 5760–7:1991 (IEC 61025:1990)	Надежность систем, оборудования и компонентов — Часть 7: Руководство по анализу «древа неисправностей»
CSA Q 850:1997	Руководящие указания по риск–менеджменту при принятии решения
JIS Q 2001:2001	Руководящие указания для разработки и выполнения системы риск–менеджмента
ONR 49000:2004	Риск–менеджмент для организаций и систем – Термины и принципы
ONR 49001:2004	Риск–менеджмент для организаций и систем – Элементы систем риск–менеджмента
ONR 49002–1:2004	Риск–менеджмент для организаций и систем – Часть 1: Руководящие указания для риск–менеджмента
ONR 49002–2:2004	Риск–менеджмент для организаций и систем – Часть 2: Руководящие указания по интеграции риск–менеджмента в систему общего менеджмента
ONR 49003:2004	Риск–менеджмент для организаций и систем – Квалификация риск–менеджера
ONORM S 2300	Риск, безопасность и кризис–менеджмент – Понятия
ONORM S 2310	Риск, безопасность и кризис–менеджмент – Критерии выбора и верификации лиц, назначенных для кризис–менеджмента

Стандартами в области риск–менеджмента организаций предусматривается унификация используемой терминологии в данной области, составляющих процесса управления рисками; подходов к построению организационной структуры риск–менеджмента. Представленные в перечисленных стандартах подходы к организации процесса управления рисками носят общий внеотраслевой характер, отличаются различной степенью детализации. Их

несомненной ценностью, является определение общего направления процессов построения корпоративных систем управления риском на практике. Тем не менее, проблемы выбора эффективных методов управления и мониторинга рисков данные стандарты не решают. Существующие стандарты, методологии по существу мало отличаются друг от друга и носят откровенно концептуальный характер, что позволяет экспертам реализовать любые методы, средства и технологии оценки, обработки и управления рисками. С другой стороны, стандарты не содержат рекомендаций по выбору какого-либо аппарата оценки риска, а также по синтезу мер, средств и сервисов безопасности, используемых для минимизации рисков, что снижает полезность стандартов как технологических документов. Перечисленные выше документы создавались для организации деятельности внутреннего контроля и аудита организаций. В их основе находится оценка соответствия целей организации рискам и методам управления этими рисками.

Список литературы

1. Руководство к Своду знаний по управлению проектами Четвертое издание (Руководство PMBOK) Американский национальный стандарт ANSI/PMI 99-001-2008. 5 с.
2. Ошурков В.А., Макашова В.Н. Методы минимизации ресурсных рисков в проектах разработки программных продуктов // Современные научные исследования и инновации. 2014. № 10 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2014/10/37111> (дата обращения: 10.12.2014).
3. Ошурков В.А., Макашова В.Н. Управление ресурсными рисками при разработке программного обеспечения // Экономика и социум. 2014. № 3 [Электронный ресурс]. URL: http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_12_2014/Oshurkov%20VA.pdf (дата обращения: 19.12.2014).
4. Макашова В.Н., Миронова А.А. Применение информационных технологий как инструмента минимизации рисков инвестиционных проектов в сфере автоматизации промышленных предприятий // Инновационный Вестник Регион. 2013. № 4.2. С. 55-60.
5. Доронин В.Ю., Волщук Ю.Н., Макашов П.Л., Романенко А.В., Ишметьев Е.Н., Леднов А.В., Макашова В.Н. Построение системы диспетчеризации и контроля технологических процессов как элемента управления промышленным предприятием // Управление большими системами. Москва, 2011. С. 116-119.

ВЛИЯНИЕ КРОСС-КУЛЬТУРНЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ НА ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ НА РЫНКЕ УСЛУГ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Пань Мэйцзюнь

магистрант кафедры маркетинга, коммерции и логистики Школы экономики и менеджмента ФГАОУ «Дальневосточного федерального университета»,
Россия, г. Владивосток

В статье рассмотрены особенности влияния кросс-культурных особенностей на потребительское поведение на рынке образовательных услуг. Выявлено, что отношение к высшему образованию у молодежи Востока и Запада различается, что связано с их культурными традициями и самой историей развития системы высшего образования.

Ключевые слова: кросс-культура, образовательные услуги, потребительское поведение на рынке услуг высшего образования.

В процессе глобализации мы становимся свидетелями пересечения множества культур различных народов, что позволяет говорить о явлении кросс-культуры.

Данное понятие исследуется с разных подходов. Одни ученые связывают его с диалогом культур [6, с. 3], другие – с межкультурной коммуникацией [3, с.26], третьи рассматривают с позиций социокультурного подхода [4, с. 131]. Неоспоримым является тот факт, что интерес к чужим культурам существовал в разные эпохи и времена и продолжает иметь место в наши дни.

Образование в современном мире является важным средством достижения успешности, профессионализма, престижа и тесно связано с новой формой потребительского поведения – потребления образовательных услуг [1, с.15]. Это, в свою очередь, способствовало формированию рынка услуг в области высшего образования, поэтому в рамках бизнес-подхода играет важную роль то, каким образом относятся к нему разные народы.

Это тесно связано с особенностями кросс-культурного поведения современной молодежи, на которую все равно независимо от социальной мобильности и высокой адаптации к разным условиям образовательной среды оказывает серьезное влияние принадлежность к тому или иному типу культур и цивилизаций. В данной связи следует отметить, что речь здесь в первую очередь идет о духовных аспектах поведения потребителей, потому что отношение к высшему образованию в разных культурах складывалось по-своему, имело определенные особенности.

Так, например, в Западной Европе система высшего образования была тесно связана с монастырями, которые стали основой для возникновения университетов. Поэтому основной движущий момент здесь был обусловлен осознанием тесной взаимосвязи Божественного начала как первичного и науки как вторичного. Это способствовало возникновению целому направлению – схоластики. Отметим, что развитие городов как центров ремесла и торговли, расширение кругозора европейцев, знакомство с мусульманской (арабской) культурой (чему способствовали крестовые походы X–XIII вв.) послужили стимулами развития системы образования. Первые университеты в средневековой Европе появились в 12-13 веке и зародились в системе церковных школ: Болонский (1158 г.), Парижский (1200 г.), Оксфордский (1206 г.) и Кембриджский (1231 г.). В конце XI начале XII в. отдельные кафедральные и монастырские школы стали превращаться в крупные учебные центры, которые затем трансформировались в университеты. Именно так, например, возник Парижский университет, который вырос из Сорбонны – богословской школы при Нотр-Даме – и присоединившихся к ней медицинской и юридической школ [5, с.220-224].

В то же время, например, в Китае традиции высшего образования были прямо связаны с конфуцианством и связано с именем великого философа Конфуция, которая стоял у истоков создания первых школ, где учеников обучали основам философии «служивых людей». Основной акцент в обучении ставился на каллиграфии, следованию канонам поведения человека в системе государства (а именно: почитание предков, подчинение учителю, неукоснительное вы-

полнение предписаний и правил) [2, с. 45]. В целом, образование носило чисто гуманитарный характер, и так продолжалось на протяжении многих столетий, в то время как в западноевропейской университетской традиции со временем появились естественные науки (математика, биология).

Таким образом, можно сделать вывод, что кросс-культурные особенности молодежи западных стран и Китая совершенно по-разному влияют на поведение потребителей на рынке образовательных услуг. Если для представителей западной цивилизации это связано с будущей успешностью, получением высоких доходов, положением в обществе, то для молодых людей восточной цивилизации это в первую очередь означает путь самосовершенствования, дальнейшего духовного продвижения вперед.

Список литературы

1. Басаргин, В., Хридин, Н. Рынок образовательных услуг Уральского федерального округа [Текст] / В. Басаргин, Н. Хридин // Высшее образование в России. – 2004. – № 11. – С. 14-23.
2. Боечко, М. А. Становление и современное состояние системы профессионального педагогического образования в Китае [Текст] : дис. ... канд. пед. наук / М.А. Боечко. – Новосибирск: Новосиб. гос. пед. ун-т, 2006. – 236 с.
3. Грушевицкая, Т.Г., Попков, В.Д., Садохин, А.П. Основы межкультурной коммуникации [Текст] / Т.Г. Грушевицкая, В.Д. Попков, А.П. Садохин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 352с.
4. Ирхин, Ю.В. К вопросу о кросскультурных исследованиях: Восток-Запад [Текст] / Ю.В. Ирхин // Социологические исследования. – 2005. – №2. – С. 131-133.
5. История средних веков: Учеб. для студентов ист. / Под ред. Н. Ф. Колесниченко. – М.: Просвещение, 1986. – 575 с.
6. Колосовская, Т.А. Теоретико-педагогические аспекты кросс-культурного образования. Формирование кросс-культурной компетентности: Методические рекомендации к спецкурсу [Текст] / Т.А. Колосовская. – Шадринск: Изд-во ПО «Исеть», 2006. – 32 с.

УЧАСТИЕ КОМПАНИЙ-ПРИРОДОПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РЕГИОНА: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ))

Пахомов А.А.

заместитель председателя Якутского научного центра СО РАН,
д-р эконом. наук,
Россия, г. Якутск

Кириллин Н.Д.

заместитель председателя Государственного комитета Республики Саха
(Якутия) по геологии и недропользованию, канд. геолого-минералог. наук,
Россия, г. Якутск

В статье рассматриваются проблемы и пути решения участия компаний-природопользователей в социально-экономическом развитии региона на примере Респуб-

лики Саха (Якутия). Предложены конкретные организационные и правовые формы регулирования взаимодействия органов государственной власти республики и муниципальных органов по взаимодействию с компаниями–природопользователями.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие, компании-природопользователи, освоение природных ресурсов, соглашения, лицензии, законы.

Соглашение компании об участии в социально-экономическом развитии территорий в Российской Федерации в условиях правовой неопределенности об ответственности бизнеса перед обществом является механизмом реализации политики социальной и экологической ответственности компаний.

В настоящее время участие компаний-природопользователей в социально-экономическом развитии территорий декларативно прописано в статье 15 Закона РФ «О недрах». Кроме того, эти условия могут быть в той или иной формулировке прописаны в условиях аукционов (конкурсов) на предоставление права пользования участками недр (месторождениями), переходящие в условия пользования недрами по лицензиям. Во многих действующих лицензиях на право пользования участками недр данные положения отсутствуют или прописаны формально, не неся правовых последствий в случаях невыполнения.

На 01.01. 2013 года на территории республики выдано 480 лицензий на право пользования недрами (кроме ОПИ) 202 предприятиям. Из этих предприятий только 34 имели соглашения с муниципальными образованиями, 18 соглашений находились на рассмотрении муниципальных образований.

Анализ заключения соглашений по 13 арктическим районам за 2014 год показывает аналогичное положение по взаимодействию компаний с муниципальными образованиями. Из 32 компаний, имеющих лицензии на добычу полезных ископаемых в 10 арктических улусах только 4 республиканские компании (АК «АЛРОСА» (ОАО), ОАО «Алмазы Анабара», ОАО «Нижне-Ленское» и ООО «Звезда») имеют 7 соглашений с администрациями Анабарского, Оленекского, Булунского, Верхоянского улусов. В 2015 году добавилось ООО «Восток Инжиниринг» по Томторскому месторождению редкоземельных элементов в Оленекском улусе.

Изучение проблем взаимодействия муниципальных образований с компаниями показало ряд следующих негативных моментов:

- крупные компании, особенно нефтегазовой отрасли, цветной металлургии зарегистрированы за пределами Республики Саха (Якутия);
- учредители многих действующих предприятий, в особенности золотодобывающих, находятся также за пределами Республики Саха (Якутия), а исполнительные органы этих предприятий не имеют полномочий по взаимодействию с органами власти территории и Республики Саха (Якутия);
- из федерального законодательства о недрах изъяты нормы предварительного согласования отвода земель перед аукционами (конкурсами), земли недропользования находятся в основном на землях лесного фонда (федеральной собственности), а изъятие земель других собственников, пользователей осуществляется без их участия по представлению федерального органа

управления фондом недр по заявлению недропользователя, порядок которого определен постановлением Правительства РФ от 3 апреля 2013 года №294.

Анализ небольшого количества действующих Соглашений показал следующие недостатки:

- сроки действия соглашений ограничены 1-2-3 годами, а не сроком действия лицензии, соответственно, они не имеют стратегических целей и направлены на удовлетворение отдельных мелких задач, как спонсорская помощь, финансирование тех или иных мероприятий;

- основные направления участия населения в проектах, в том числе, по обучению, привлечению местных трудовых ресурсов или вообще не отражены, или имеют не скоординированный с республиканскими программами профессионального обучения характер;

- стороны не имеют равноправных отношений: представители муниципальных образований – главы администраций заранее представляют себя не как хозяева территории, а как просители.

Привлечение крупных компаний-природопользователей к участию в социально-экономическом развитии Республики Саха (Якутия), в том числе территорий без полезных ископаемых, является одним из приоритетных задач для сбалансированного территориального развития и народонаселения Республики Саха (Якутия). В связи с этим необходимо определить компании, которые должны подписывать Соглашение с Правительством Республики Саха (Якутия) об участии в социально-экономическом развитии Республики Саха (Якутия). Критерием такого отбора является масштаб природопользования, который потенциально влияет на социально-экономическое развитие всего региона: длительность сроков пользования природными ресурсами (15 и более лет) и объем прогнозируемых годовых доходов компании (более 5 млрд. рублей). По физическому объему добычи полезных ископаемых в 5 млрд. рублей дохода – это компания по добыче золота при цене 2500 руб. за грамм – более 2 тонн; коксующего угля при цене 100 долларов за тонну – 800 тыс. т; энергетического угля при цене 1000 руб. за тонну – 5 млн. т; нефти при цене 50 долларов за баррель – 250 тыс. т. Подпадают под 5 млрд. рублей дохода все нефтяные компании, ОАО «Якутуголь», АК «АЛРОСА» (ОАО), ОАО «АЛРОСА-Нюрба», золотодобывающие – Группа ПАО «Селигдар», ООО «Нерюнгри-Металлик, ООО «Янтарь», ООО «Поиск» и другие, которые получили лицензии на добычу рудного золота.

Для организации взаимовыгодного сотрудничества по освоению природных ресурсов востока страны должны быть разработаны и утверждены на федеральном уровне Закон «О принципах социальной ответственности бизнеса», о чем много говорится, а также внесены в Закон РФ «О недрах» нормы об обязательном взаимодействии компаний с органами государственной и муниципальной власти территорий, об их участии в социально-экономическом развитии территорий. На региональном уровне, например, в Республике Саха (Якутия) должен быть принят Закон «О социальной и экологической ответственности компаний-природопользователей» с целью создания и функционирования на территории Республики Саха (Якутия) про-

мышленного производства с использованием невозобновляемых и возобновляемых природных ресурсов, отвечающих по технологическому укладу, экономической эффективности, социальной и экологической ответственности XXI веку и международным стандартам в концепции циркумпольярной цивилизации.

Соглашения компаний с Правительством РС(Я) и муниципальными образованиями должны заключаться на весь срок действия лицензий (проектов) и преследовать эти же цели посредством решения задачи широкого заинтересованного участия местного населения в проектах освоения природных (минеральных) ресурсов, стимулирования получения положительного производственного, финансово-экономического, экологического результата всеми участниками Соглашения.

Федеральным законодательством должны быть установлены условия экономического развития макрорегиона, справедливое распределение налогов и платежей, в первую очередь, природоресурсных, обеспечивающих:

- формирование собственных региональных финансовых ресурсов;
- достойное жизнеобеспечение населения регионов, прекращение оттока населения в центральные районы страны и центры регионов в целях обеспечения национальной безопасности страны в этом важном геополитическом регионе, как Дальний Восток и Байкальский регион, в условиях глобализации и международной борьбы за природные ресурсы.

Только учет региональных интересов местного населения в освоении природных (минеральных) ресурсов Дальнего Востока и Байкальского региона в контексте геополитических целей Российского государства с законодательным установлением может быть основой рационального и эффективного пользования ресурсами, отвечающего требованиям XXI века.

Список литературы

1. Кириллин, Н. Д. Федерализм и недра / Н. Д. Кириллин. – Якутск : Бичик, 2012. – 175 с.
2. Кириллин, Н. Д. Участие местного населения в освоении минерально-сырьевых ресурсов Республики Саха (Якутия): проблемы и перспективы / Н. Д. Кириллин, А. А. Пахомов // Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами: теория и практика : сб. материалов междунар. науч. конф. (г. Киров, 26-28 июня 2014 г.). – Киров, 2014. – С. 51–57.
3. Программа социально-экономического развития РС(Я) на период до 2015 года и основные направления на период до 2030 года.
4. Социально-экономическое положение Республики Саха (Якутия), январь-декабрь 2012 года / Территориал. орган ФСГС по РС(Я). – Якутск, 2013.
5. Статистический ежегодник Республики Саха (Якутия) : офиц. изд. / Территориал. орган ФСГС по РС(Я). – Якутск, 2007.
6. Статистический ежегодник Республики Саха (Якутия) : офиц. изд. / Территориал. орган ФСГС по РС(Я). – Якутск, 2012.
7. Статистический ежегодник Республики Саха (Якутия) : офиц. изд. / Территориал. орган ФСГС по РС(Я). – Якутск, 2013.
8. Схема комплексного развития производительных сил, транспорта и энергетики Республики Саха (Якутия) до 2020 года.

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРОЙ И СПОРТОМ В МУНИЦИПАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ БЕЛОГЛИНСКИЙ РАЙОН

Петренко А.Н.

студентка 2 курса магистратуры факультета управления
Кубанского государственного аграрного университета,
Россия, г. Краснодар

Физическая культура – составная часть культуры, области социальной деятельности, представляющая собой совокупность духовных и материальных ценностей, создаваемых и используемых обществом в целях физического развития человека, укрепления его здоровья и совершенствования его двигательной активности. В данной статье рассматривается регулирование сферы физической культуры и спорта в МО Белоглинский район, а также выявлены основные проблемы данной области исследования.

Ключевые слова: физическая культура и спорт, МО Белоглинский район Краснодарского края, государственная политика в области физической культуры и спорта, функции отдела, анализ состояния и развития физической культуры и спорта, проблемы.

Контроль за состоянием физической культуры и спорта в МО Белоглинский район Краснодарского края осуществляет отдел по физической культуре и спорту. Отдел также занимается управлением подведомственными ему спортсооружениями и другими учреждениями спортивной направленности. Он является отраслевым органом администрации муниципального образования Белоглинский район, уполномоченным осуществлять реализацию государственной политики в области физической культуры и спорта. Его работа осуществляется с участием спортивных федераций, спортивных организаций, управления образования администрации муниципального образования Белоглинский район и общественных организаций. Отдел, а также подведомственные ему учреждения спортивной направленности, составляют единую систему физической культуры и спорта муниципального образования Белоглинский район. Отдел является юридическим лицом, имеет самостоятельную смету, может иметь текущий и другие счета в банке. Имущество и финансы отдела состоят из переданных ему в оперативное управление помещений, оборудования и инвентаря, а также бюджетных и внебюджетных денежных средств. Финансирование его осуществляется за счет средств бюджета муниципального образования Белоглинский район.

Основными функциями отдела по физической культуре и спорта являются: участие в разработке проектов правовых актов Совета муниципального образования Белоглинский район и главы муниципального образования Белоглинский район по вопросам местного значения в области физической культуры и спорта и организация исполнения принятых актов; организация и проведение работы по подбору, расстановке, переподготовке физкультурных кадров; координация работы в сфере физической культуры и спорта [1]. Он осуществляет в пределах своей компетенции контроль за выполнением ре-

шений Совета муниципального образования Белоглинский район и нормативных правовых актов главы муниципального образования Белоглинский район, регламентирующих деятельность муниципальных и негосударственных учреждений физической культуры и спорта, контроль за соблюдением установленных правил, нормативов и стандартов в работе физкультурно-спортивных учреждений в районе. Также данный отдел должен определять потребности населения в услугах, оказываемых организациями физической культуры и спорта, внедрять новые виды услуг [2]. В его задачи входит: предоставление департаменту по физической культуре и спорту Краснодарского края документации на присвоение спортивных и почетных званий, осуществление контроля и принятия мер по использованию спортивных сооружений по назначению, независимо от их подчиненности; внедрение физической культуры и спорта в режим учебы, труда и отдыха граждан различных возрастных групп на основе утвержденных нормативов физической подготовки, в том числе требований всероссийского комплекса «Физкультура и здоровье».

Руководство Отделом осуществляет руководитель, который назначается и освобождается от занимаемой должности главой муниципального образования Белоглинский район по согласованию с департаментом физической культуры и спорта Краснодарского края. Руководитель является муниципальным служащим, на время его отсутствия (отпуск, командировка, временная нетрудоспособность) обязанности исполняет работник Отдела – муниципальный служащий. Физкультурно-спортивное движение района включает в себя: отдел по физической культуре и спорту администрации муниципального образования, МБУ ДОД СН «Детско-юношеская спортивная школа Белоглинского района по футболу», МБОУ ДОД «Детско-юношеская спортивная школа Белоглинского района», культивирующая 8 видов спорта. Имеются футбольные клубы, участвующие в Кубке губернатора Краснодарского края и Чемпионате Краснодарского края, коллективы физической культуры на предприятиях и учреждениях; клубы по месту жительства спортивной направленности, занимающиеся физической культурой и спортом самостоятельно.

Анализ состояния и развития физической культуры и спорта в муниципальном образовании Белоглинский район показывает, что регулирование сферы физической культуры и спорта нуждается в решении следующих проблем [3]:

- Недостаточное привлечение населения к регулярным занятиям физической культурой.
- Отсутствие активной пропаганды занятий физической культурой и спортом, как составляющей здорового образа жизни.
- Недостаточный уровень бюджетного финансирования, выделяемого на развитие отрасли, сдерживает развитие инфраструктуры для проведения занятий физической культурой и спортом.
- Недостаточное привлечение детей и молодёжи к занятиям физической культурой и спортом, что негативно влияет на здоровье будущих поколений,

а также ведёт к росту детского и подросткового алкоголизма, наркомании и преступности.

- Низкий уровень обеспеченности населения спортивными сооружениями, который из расчёта на 10 тысяч жителей составляет 31,1 % от социального норматива, что ниже средне краевого показателя. В связи с этим, численность населения, систематически занимающегося физической культурой и спортом, составляет 28,7 % от количества жителей муниципального образования Белоглинский район.

Считаем, что решение обозначенных проблем должно быть незамедлительным. По количеству спортивных школ (2 спортивных учреждения), где занимаются 807 детей (27,4 % от общей численности детей района), муниципальное образование Белоглинский район занимает 40 место в Краснодарском крае. С 2015 года число занимающихся в спортивных школах увеличилось на 46 человек. В дальнейшем прогнозируется увеличение числа занимающихся в спортивных школах и увеличение численности населения, систематически занимающегося физической культурой и спортом, но этому препятствует слабая материально-техническая база. Для создания современных условий развития физической культуры и спорта в муниципальном образовании Белоглинский район, требования к которым возрастают, необходимы значительные финансовые затраты и мудрое государственное регулирование.

Список литературы

1. Зелинская М.В. Инструментарий оценки состояния региональной экономической системы. // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 11-2 (40-2). – С. 147-151.
2. Зелинская М.В. Информационное обеспечение региональной экономики. В сборнике: Экономика, финансы и менеджмент: тенденции и перспективы развития. – Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. Инновационный центр развития образования и науки. – 2014. – С. 23-25.
3. Зелинская М.В. Проблемы применения информативных инструментов регионального развития в экономике знаний. В сборнике: Социально-экономический ежегодник-2013. – Сборник научных статей. Краснодар, 2013. С. 22-29.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА

Петренко А.Н.

студентка 2 курса магистратуры факультета управления
Кубанского государственного аграрного университета,
Россия, г. Краснодар

Физическая культура и спорт – вид человеческой деятельности, направленный на физическое совершенствование населения в целом, каждого отдельного человека, и деятельности, оказывающей оздоровительное, воспитательное, политическое и социально-экономическое воздействие на общественное развитие человечества. В статье изучена государственная политика в сфере физической культуры и спорта, предложены основные направления ее совершенствования, а также приоритетные направлениями развития науки в области физической культуры и спорта.

Ключевые слова: государственная политика в сфере физической культуры и спорта, физическое воспитание населения, показатели здоровья, бюджетное финансирование, государственные стимулы, финансовая поддержка.

Необходимость проведения государственной политики в сфере физической культуры и спорта, решения проблем обеспечения физического воспитания населения, диктует сложившаяся социально-демографическая ситуация. Статистика свидетельствует, что в настоящее время Российская Федерация значительно отстает по показателю регулярных занятий физической культурой от развитых стран, в которых физическими упражнениями постоянно занимаются до 50 % населения, тогда как в России – 12 % [2].

Показатели здоровья и физической подготовки детей, молодежи, призывников, количество курильщиков в Российской Федерации, рост алкоголизма и наркомании, значительное уменьшение численности трудоспособного населения и рост численности пенсионеров говорят об остроте проблемы развития массового спорта. По данным международных организаций, Российская Федерация находится на 143-м месте в мире по показателю ожидаемой продолжительности жизни (67 лет), в то же время в развитых странах данный показатель приближается к 80 годам.

Несмотря на увеличение бюджетного финансирования физической культуры и спорта, а также на постепенный рост доли людей, занимающихся спортом, объем и направленность государственных расходов далеки от оптимальных [1]. Так, например, в Великобритании средняя сумма израсходованных на физическую культуру средств, приходящихся на 1 человека в год, составила около 60 долларов, в Российской Федерации – 169,5 рубля (данные 2013 года). Бюджетное финансирование не обеспечивает в полной мере как развитие массового и детского спорта, так и потребности спорта высших достижений. В то же время для инвесторов и спонсоров, готовых вкладывать средства в развитие физической культуры и спорта, не создаются соответствующие условия.

Нормативная правовая база в сфере физической культуры и спорта не позволяет осуществить в полном объеме конституционное право каждого гражданина России на занятия физической культурой и спортом, обеспечить полноценное становление и развитие профессионального спорта. Не определены государственные стимулы, способствующие вовлечению граждан в активные занятия физической культурой и спортом и поддержанию здорового образа жизни. Такими стимулами физического воспитания и здорового образа жизни конкретного гражданина могли бы стать четкие стандарты и нормы физического развития и состояния здоровья по определенным профессиям, правила при приеме на государственную службу и в учебные заведения, льготы в пенсионном и медицинском страховании, которые в настоящее время, в основном, отсутствуют.

Бюджетное финансирование не обеспечивает в полной мере как развитие массового и детского спорта, так и потребности спорта высших достижений. В то же время для инвесторов и спонсоров, готовых вкладывать значи-

тельные средства в индустрию спорта, не созданы привлекательные условия. До сих пор не решен вопрос налоговой привлекательности инвестиций в спортооружения на федеральном, региональном и муниципальном уровнях. Профессии тренера-преподавателя, учителя физической культуры в настоящее время не являются престижными, достойно оплачиваемыми и привлекательными для молодежи, что грозит потерей спортивных традиций и сужает перспективы развития физической культуры и спорта.

Государственная политика в сфере физической культуры и спорта должна предусматривать: создание условий, способствующих развитию массовой физической культуры и спорта, формированию здорового образа жизни населения; формирование понимания у населения необходимости занятий физической культурой и спортом и поддержка их стремления к повышению уровня знаний по вопросам физической культуры, спорта и здорового образа жизни; создание мотивации и установок на регулярные занятия физической культурой и спортом, сохранение и укрепление своего здоровья, выработка умения и навыков ведения здорового образа жизни, осознание каждым человеком собственной ответственности за свое здоровье; государственное стимулирование здорового образа жизни каждого гражданина через систему предпочтений.

Основными направлениями в реализации государственной политики в сфере физической культуры и спорта являются следующие: создание оптимальной правовой и нормативной базы развития физической культуры и спорта; обеспечение целевого и многоканального финансирования физической культуры и спорта; развитие эффективной материально-технической инфраструктуры (спортивных сооружений, центров подготовки и спортивных баз) для занятий физической культурой и спортом; подготовка квалифицированных тренерских, физкультурных и педагогических кадров; создание системы целенаправленной подготовки и последующей аттестации управленческих кадров для сферы физической культуры и спорта; информационно-рекламная поддержка физической культуры и спорта.

Государственная финансовая поддержка развития физической культуры и спорта должна осуществляться с помощью целенаправленного финансирования из бюджетов всех уровней. Одно из ключевых направлений деятельности по развитию физической культуры и спорта – развитие и укрепление материально-технической инфраструктуры. В связи с этим необходимо периодически проводить инвентаризацию спортивных сооружений всех форм собственности с целью их максимального использования для развития массового и детского спорта, предусмотрев выделение средств, в том числе из внебюджетных источников, на строительство и реконструкцию физкультурно-оздоровительных комплексов, с привлечением средств инвесторов.

Региональным и муниципальным органам исполнительной власти необходимо акцентировать внимание на вопросах укрепления нормативной и финансовой базы спортивных школ всех типов и видов, в том числе адаптивных, а также материального стимулирования труда детских тренеров, педагогов и физкультурных организаторов. Давно назрела потребность в создании

системы целенаправленной и специализированной подготовки высококвалифицированных управленческих кадров для индустрии спорта в автономном округе. Сегодня необходимы специалисты по вопросам спортивного менеджмента и маркетинга, спортивного права, управления финансами спортивных организаций.

Приоритетными направлениями развития науки в области физической культуры и спорта являются: изучение и анализ экономических аспектов функционирования индустрии спорта, выявление показателей экономической эффективности деятельности спортивных организаций; разработка теоретических и методических основ формирования физической культуры личности и здорового образа жизни; теоретические и методические основы развития и совершенствования системы подготовки, повышения квалификации и переподготовки кадров.

Список литературы

1. Зелинская М.В. Инструментарий оценки состояния региональной экономической системы. // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 11-2 (40-2). – С. 147-151.
2. Зелинская М.В., Чернявская С.А. Ресурсы активизации развития региональной экономической системы // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. – 2012. – № 1. – С. 208.

ТЕНДЕНЦИИ ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В МИРОВОМ МАСШТАБЕ

Плотников Д.А.

доцент кафедры «Экономика предприятий, инженерная экономика и логистика» Саратовского государственного технического университета имени Гагарина Ю.А., кандидат экономических наук,
Россия, г. Саратов

Плотников А.Н.

заведующий кафедрой прикладной экономики и управления инновациями
Саратовского государственного технического университета
имени Гагарина Ю.А., доктор экономических наук, профессор,
Россия, г. Саратов

В статье рассматривается глобальный рынок венчурных инвестиций, в том числе такие его показатели как объемы инвестиций, число сделок, средняя величина инвестиций осуществляемых на одну сделку. Показатели приведены за период с 2007 по 2013 годы. Произведен анализ данных, сформированы выводы.

Ключевые слова: венчур, венчурное инвестирование, высокорисковое инвестирование, глобальный рынок венчурного капитала.

Эффективность применения венчурного инвестирования в наукоемкой сфере было доказано в развитых странах. Успешный мировой опыт венчур-

ного инвестирования наукоемких высокотехнологичных предприятий свидетельствует о важной роли государства и государственных программ по поддержке развития данного вида инвестирования в роли катализатора запуска инновационной активности в стране.

Освоение рынков развивающихся стран отражается в географической закономерности распределения существующих, а также появления новых мировых центров сосредоточения венчурного капитала. Вероятнее всего, Соединенные Штаты Америки останутся лидером в сфере венчурного капитала в среднесрочной перспективе. Однако с другой стороны, в развивающихся странах появляются активно растущие инновационные центры, талантливые предприниматели [1].

На рис. 1 представлен глобальный рынок венчурных инвестиций в млрд. долларов с 2007 г. по 3 кв. 2013 г.



Рис. 1. Глобальный рынок венчурных инвестиций за 2007 по 3 кв. 2013 гг. [2]

На рис. 2 представлено число сделок на глобальном рынке венчурных инвестиций за 2007 – 3 кв. 2013 гг.



Рис. 2. Число сделок на глобальном рынке венчурных инвестиций за 2007 – 3 кв. 2013 гг. [2]

На рис. 3 представлена средняя величина инвестиций на одну осуществленную сделку на глобальном рынке венчурных инвестиций за 2007 – 3 кв. 2013 гг.



Рис. 3. Средняя величина инвестиций на одну осуществленную сделку на глобальном рынке венчурных инвестиций за 2007 – 3 кв. 2013 гг. [2]

Из рисунков 1 и 2 видно, что в 2007 году на глобальном рынке венчурных инвестиций было совершено 5797 сделок на сумму 49,6 млрд. долларов. Средняя величина инвестиций на одну осуществленную сделку составила 8,56 млн. долларов.

В 2008 году было совершено 5424 сделки на сумму 50,7 млрд. долларов. Средняя величина инвестиций на одну осуществленную сделку составила 9,35 млн. долларов. Соответственно в 2008 году было совершено по отношению к 2007 году на 373 сделки меньше, но сумма денежных средств по заключенным сделкам возросла на 1,1 млрд. долларов. Средняя величина инвестиций на одну осуществленную сделку возросла на 0,79 млн. долларов.

В 2009 году было совершено 4732 сделки на сумму 35,1 млрд. долларов. Средняя величина инвестиций на одну осуществленную сделку составила 7,42 млн. долларов. В этой связи, в 2009 году было совершено по отношению к 2008 году на 692 сделки меньше, сумма денежных средств по заключенным сделкам уменьшилась на 15,6 млрд. долларов. Средняя величина инвестиций на одну осуществленную сделку уменьшилась на 1,93 млн. долларов. Все эти негативные факторы венчурного инвестирования 2009 года наступили в связи с мировым финансовым кризисом.

В 2010 году было совершено 5311 сделок на сумму 46,1 млрд. долларов. Средняя величина инвестиций на одну осуществленную сделку составила 8,68 млн. долларов. В этой связи, в 2010 году было совершено по отношению к 2009 году на 579 сделок больше, сумма денежных средств по заключенным сделкам увеличилась на 11 млрд. долларов. Средняя величина инвестиций на одну осуществленную сделку увеличилась на 1,26 млн. долларов.

В 2011 году было совершено 5756 сделок на сумму 54,2 млрд. долларов. Средняя величина инвестиций на одну осуществленную сделку составила 9,42 млн. долларов. В этой связи, в 2011 году было совершено по отношению к 2010 году на 445 сделок больше, сумма денежных средств по заключенным сделкам увеличилась на 8,1 млрд. долларов. Средняя величина инвестиций на одну осуществленную сделку увеличилась на 0,74 млн. долларов.

В 2012 году было совершено 5612 сделок на сумму 46,8 млрд. долларов. Средняя величина инвестиций на одну осуществленную сделку составила 8,34 млн. долларов. В этой связи, в 2012 году было совершено по отношению к

2011 году на 144 сделки меньше, сумма денежных средств по заключенным сделкам уменьшилась на 7,4 млрд. долларов. Средняя величина инвестиций на одну осуществленную сделку уменьшилась на 1,08 млн. долларов.

В течении трех кварталов 2013 года в мире было объявлено о 4011 венчурных сделках с совокупным объемом 33,2 млрд долларов. Средняя величина инвестиций на одну осуществленную сделку составила 8,28 млн. долларов. В этой связи, в течении трех кварталов 2013 года было совершено по отношению к 2012 году на 1601 сделку меньше, сумма денежных средств по заключенным сделкам уменьшилась на 13,6 млрд. долларов. Средняя величина инвестиций на одну осуществленную сделку уменьшилась на 0,06 млн. долларов.

Из всего выше изложенного можно сделать вывод о том, что мировое венчурное инвестирование за последние годы достаточно стабильно[3]. Среднее количество сделок за полный год в период с 2007 по 2012 годы равняется 5439 сделок на сумму 47,08 млрд. долларов. Средняя величина инвестиций на одну осуществленную сделку за исследуемый период равняется 8,65 млн. долларов.

Список литературы

1. Исследование российского и мирового венчурного рынка за 2007 -2013 годы [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/201402_RVC_EY_venture_markets_RU.pdf (дата обращения 25.02.2015)
2. Dow Jones Venture Source [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.venturesource.com/login/index.cfm?CFID=3449470&CFTOKEN=25dd1f6-636c3733-2bb2-45ed-8448-e4bd0cf312f1> (дата обращения 25.02.2015)
3. Плотников А.Н., Плотников Д.А. Современные методы венчурного инвестирования наукоемких высокотехнологичных инновационных предприятий: зарубежный опыт // Известия Саратов. ун-та. Нов. сер. Сер. Экономика. Управление. Право. Т.15, вып.1, 2015. С. 5-19.

ИМИДЖ, РЕПУТАЦИЯ И БРЕНДИНГ ГОРОДА КАК КОНКУРЕНТНЫЕ РЕСУРСЫ ТЕРРИТОРИИ (НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА КРАСНОДАРА)

Половинко М.Г.

студентка 2 курса факультета управления и психологии
Кубанского государственного университета,
Россия, г. Краснодар

В статье рассматриваются такие конкурентные ресурсы территории как имидж, репутация и бренд. Автор дает практические рекомендации по успешному продвижению интересов Краснодара посредством формирования позитивного имиджа и положительной репутации.

Ключевые слова: территориальный маркетинг, имидж, репутация территории, бренд, Краснодар, рейтинг, рекомендации, стратегия продвижения, ресурсы, инвестиции.

Объективные потребности развития территорий (стран, регионов, городов) обусловили актуализацию проблем маркетинга и брендинга мест. Имидж, репутация и бренд территории сегодня становятся реальными нематериальными активами экономики.

Цель данного исследования – выработать практические рекомендации по успешному продвижению интересов Краснодара посредством формирования позитивного городского имиджа и положительной репутации.

Основой для формирования имиджа, бренда и репутации места является территориальная индивидуальность. Это «официальные» характеристики – название, герб, флаг, гимн территории; природные, исторические, демографические, экономические, информационные, организационно-правовые, социальные и культурные особенности и ресурсы; экспертная информация, особые технологии и подходы к работе, уровень и качество руководства и многое другое [3].

Имидж представляет собой совокупность убеждений и ощущений людей, возникающих по поводу особенностей места. Закрепляющийся имидж приводит к формированию репутации территории, которая представляет собой динамическую характеристику жизни и деятельности места. Бренд как узнаваемая виртуальная сущность является концентрированным выражением всех ключевых характеристик территории, ее конкурентных преимуществ, сильных сторон, создающих привлекательность для потенциальных покупателей территории (туристов, инвесторов и т.п.). [7, с. 153].

Бытующие представления о городе ложатся в основу рейтингов, принимаются во внимание при размещении инвестиционных проектов, часто являются главным критерием при принятии решения о месте жительства или отдыха [4, с. 49].

Краснодар – административный центр Краснодарского края, крупный экономический и культурный центр Северного Кавказа и Южного федерального округа. Неофициальный статус города – столица Кубани или южная столица России. Есть несколько имиджевых составляющих Краснодара: история, которая ассоциируется с кубанскими казаками; географическая составляющая, связанная с климатическими особенностями – Краснодар лежит в умеренном климатическом поясе, имеющем черты субтропического типа и, конечно, это город, связанный с курортами Краснодарского края; сельскохозяйственная – Кубань всегда ассоциировалась с цветущими садами, виноградниками и хлебными полями, а столица Кубани – с крупным центром сельского хозяйства; но сегодня Краснодар – это еще и деловой центр с большими возможностями для бизнеса. Задача-максимум на будущее – объединить все эти представления о Краснодаре в его многогранном положительном имидже. Первым шагом на этом пути стало некоммерческое соглашение о создании бренда Краснодара, которое в октябре 2014 года городские власти заключили с Московским НП ДПО «Британская высшая Школа дизайна», и к концу 2015 года у города должен появиться логотип, слоган и концепция продвижения.

Подчеркнем, что во всевозможных рейтингах, ежегодно публикуемых десятками различных агентств, печатных и интернет-изданий, Краснодар традиционно фигурирует в числе самых лучших:

- так, например, согласно рейтингу Forbes «30 лучших городов для бизнеса» наш город неизменно входит в первую десятку: три года подряд – в 2008, 2009 и 2010-м – кубанскую столицу журнал называл лучшим российским городом для ведения бизнеса; в 2010 году Краснодар возглавил данный рейтинг, а в 2013 году занял почетное 3 место [2];

- по данным рейтинга «Лучших городов России с населением от 100 тыс. человек», который составляется журналом «Секрет фирмы», Краснодар также занимает первые строчки: в 2013 году – 4 место, в 2014-м – 2 место [6];

- Санкт-Петербургским институтом территориального планирования «Урбаника» ежегодно проводится рейтинг «100 лучших городов России», в котором Краснодар в 2011, 2012 годах занимал первую строчку, в 2013 году – 6 место [8];

- в 2012-2013 годах Минрегионразвития совместно с Российским союзом инженеров, Госстроем, Роспотребнадзором и МГУ им. Ломоносова проводило рейтинг привлекательности российских городов. Каждый из 164 городов России, в которых проводилось исследование, оценивался по 13 пунктам (демографические характеристики населения, благосостояние граждан, социальная инфраструктура, экономика города, развитие жилищного сектора и пр.). В данном рейтинге Краснодар занял 7-е место [5];

- журнал «Русский репортер», объединив статистические показатели «Индекса городского развития» и результаты социологического опроса горожан, ежегодно составляет финальный рейтинг самых перспективных российских мегаполисов. И в этом рейтинге Краснодар пять лет подряд занимает 1 место [1].

Безусловно, Краснодар можно отнести к «успешным» городам России. В городском промышленном комплексе насчитывается более 130 крупных и средних предприятий. Краснодар – главный культурный центр южно-российского региона: здесь несколько крупных ВУЗов, почти 20 музеев и выставочных центров, около 15 галерей, два десятка театров и концертных залов, более 10 центров культуры и досуга, множество библиотек, кинотеатров, арт-кафе, 2 планетария, цирк, несколько зверинцев (в их числе сафари-парк, 2 океанариума и дельфинарий); ежедневно в городе проходят различные фестивали, мастер-классы и спортивные события. Нельзя не упомянуть о стадионах и спортивных комплексах, которых в Краснодаре на сегодняшний день более 15. Кроме того, Краснодар – ведущая торговая площадка Юга России: по объёму товарооборота город является лидером в ЮФО, занимает первое место в стране по количеству гипермаркетов на душу населения.

Край привык жить с ощущением, что Краснодар – столица Кубани, но и другие города края стали активно развиваться каждый в своем направлении (Сочи, Геленджик, Анапа, Туапсе, Новороссийск и др.), и сегодня конкуренция настолько обострена, что просто накопленного багажа мало – необходи-

мо предпринимать реальные шаги для сохранения и качественного изменения лидерских позиций. Краснодар должен развиваться как деловой, инновационный и информационный центр. Понимая это, власти приступили к формированию городской среды иного качества: развивают социальную инфраструктуру, определяют новые стандарты качества жизни по всем отраслям: в здравоохранении, образовании, культуре и так далее. Большое внимание должно быть уделено развитию городской дорожно-транспортной отрасли: строительству новых транспортных развязок, реконструкции магистралей и улиц. Важно для города и формирование нового архитектурного облика при сохранении исторически ценных архитектурных сооружений Краснодара.

В числе основных рекомендаций при организации продвижения Краснодара можно привести следующие:

- имидж, бренд и репутация города должны быть признаны одним из его активов, в основе которого лежат эксклюзивные особенности территории, нуждающиеся в постоянном изучении, развитии и активном продвижении;

- рекомендуется создание специального городского комитета, в состав которого необходимо включить социологов, историков, деятелей культуры, лидеров бизнеса, политических деятелей, специалистов по связям с общественностью, журналистов, экономистов, специалистов по маркетингу, юристов, экспертов по продвижению территории; основной задачей данного комитета должна стать выработка единой стратегии продвижения Краснодара, основанной на традициях и предполагающей нововведения;

- реализацию стратегии имиджево-репутационных преобразований рекомендуется проводить с использованием механизмов государственного и частного партнерства (примером подобного сотрудничества может служить вклад в развитие Краснодара С.Н. Галицкого, основателя и совладельца крупнейшей розничной сети «Магнит»);

- необходимо активно использовать идеи не только специалистов, но и широких слоев населения; важно организовать прием предложений от всех желающих, ведь главный ресурс маркетинга – творческие, активные горожане и их идеи.

Многие ошибочно полагают, что единственным инициатором и «исполнителем» территориального маркетинга является администрация города, тогда как субъектом продвижения городских интересов должно быть все местное сообщество: каждый из его «слоев» – будь то предприниматели, чиновники, общественные организации, журналисты и т.д. – может найти в маркетинге города свой фронт работ. То есть маркетинг города – это коллективный труд и поле для реализации социального партнерства, но «вклад» каждой стороны в данный проект разный: власть – административный ресурс, координация, лоббирование интересов города в государственных органах; бизнес – финансовая и кадровая поддержка; население – новые идеи и политическая поддержка. Именно такой подход позволит построить привлекательный имидж и хорошую репутацию города, одержать победу в конкурентной борьбе за трудовые ресурсы и инвестиции.

Список литературы

1. 10 самых перспективных российских мегаполисов [Электронный ресурс]. URL: http://expert.ru/russian_reporter/2014/22/10-samyih-perspektivnyih-rossijskih-megapolisov/ (дата обращения: 16.04.2015).
2. 30 лучших городов для бизнеса – 2013 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.forbes.ru/rating/30-luchshih-gorodov-dlya-biznesa-2013/2013> (дата обращения: 16.04.2015).
3. Важенина И.С. Имидж и репутация территории как основа продвижения в конкурентной среде // Маркетинг в России и за рубежом. – 2006. – № 6 [Электронный ресурс]. URL: <http://dis.ru/library/detail.php?ID=26169> (дата обращения: 16.04.2015).
4. Визгалов Д.В. Маркетинг города: практическое пособие – М.: Фонд «Институт экономики города», 2008. – 113 с. [Электронный ресурс]. Систем. требования: Adobe Acrobat Reader. – URL: <http://www.hse.ru/data/2012/10/19/1247402935/%D0%9C%D0%B0%D1%80%D0%BA%D0%B5%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B3%20%D0%B3%D0%BE%D1%80%D0%BE%D0%B4%D0%B0.pdf> (дата обращения: 16.04.2015).
5. Генеральный рейтинг привлекательности городской среды проживания (обитания) по итогам деятельности городов за 2013 год [Электронный ресурс]. URL: <http://www.российский-союз-инженеров.рф/rejtingi/> (дата обращения: 16.04.2015).
6. Лучшие города России [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2441305> (дата обращения: 16.04.2015).
7. Мещеряков Т.В., Окольнишникова И.Ю., Никифорова Г.Ю. Бренд как коммуникативный капитал // Проблемы современной экономики. – 2011. – № 1 [Электронный ресурс]. Систем. требования: Adobe Acrobat Reader. – URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/brend-kak-kommunikativnyy-kapital> (дата обращения: 16.04.2015).
8. Рейтинги «Урбаники» [Электронный ресурс]. URL: <http://urbanica.spb.ru/?cat=27> (дата обращения: 16.04.2015).

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ЗАЛОГОВОГО ЖИЛЬЯ

Попова И.В.

доцент кафедры «Экспертиза и управление недвижимостью» ПГУАС,
канд. эконом. наук, доцент,
Россия, г. Пенза

Строкина К.Н.

студент гр. Ст-14м Инженерно-строительный институт, ПГУАС,
Россия, г. Пенза

Статья направлена на исследование проблем реализации залогового жилья. Приобретение и продажа такого имущества имеет ряд вопросов, которые касаются и обычных граждан, и финансовых организаций. Во-первых, одна из самых распространенных причин – это финансовая несостоятельность заемщика, и, во-вторых, весьма часто распространены случаи, когда залоговое имущество продается по каким-то личным соображениям.

Ключевые слова: залоговая недвижимость, заемщик, залог, кредит, реализация залогового имущества.

В наше время, в период экономического кризиса, прослеживается тенденция по невыплатам банковских кредитов. Это происходит вследствие

несостоятельности заемщиков по ипотечному кредитованию. Как показывает официальная статистика, порядка 3,5% ипотечных кредитов составляют категорию проблемных кредитов, а около 6% взятых населением кредитов погашаются с просрочкой очередного платежа. Таким образом, жилье, взятое в ипотеку, часто выставляется на продажу банками или же лицами, которые приобрели в собственность недвижимость с помощью ипотечных программ.

Необходимо рассмотреть причины реализации залогового жилья [1].

Во-первых, одна из самых распространенных причин – это финансовая несостоятельность заемщика. В данной ситуации, вследствие несостоятельности стороны договора, банки принимают меры по реализации заложенного имущества. Реализация данного имущества может производиться как с участием заемщика, так и с помощью судебных органов в принудительном порядке.

Во-вторых, другой причиной может являться вовсе не финансовая несостоятельность. Весьма часто распространены случаи, когда залоговое имущество продается по каким-то личным соображениям. Это может быть и смена места жительства, а также расширение жилищных условий. Во всех случаях, приобретение залогового недвижимого имущества может быть связано с определенными трудностями для нового собственника жилья.

Важно отметить, что отношение банка к заемщику во многом может зависеть от состояния ипотечного займа (штрафы, сумма просрочки и т.д.), а также от конкретно взятого случая.

При принудительном изъятии у заемщика залоговой недвижимости у финансовой организации может возникнуть ряд проблем [2].

Во-первых, передача залоговой недвижимости на баланс данной организации сопряжено с содержанием данного имущества. Здесь подразумевается конкретная физическая работа с ним. Тем самым возникают дополнительные расходы самой организации: страхование и оценка залогового имущества, уплата налогов, осуществление контроля за состоянием объекта, ремонт жилого помещения, а также оплата коммунальных платежей. Вместе с расходами финансовая организация несет риски связанные с падением цен на жилое недвижимое имущество, которые могут быть при неблагоприятной рыночной ситуации и финансово-экономической ситуации в регионе и стране в целом.

Во-вторых, определенная трудность возникает при выселении бывших заемщиков и других лиц, которые незаконно занимают жилье. Согласно официальной статистике, на выселение таких жильцов в судебном порядке приходится примерно 20% случаев. В иных случаях жилье свободно от проживания или жильцы вовсе выселяются в добровольном порядке.

Другой значимой проблемой при реализации залоговой недвижимости является прямой убыток финансовой организации. В результате реализации залогового имущества организации удается погасить основной долг по ипотечному кредиту. В среднем, по статистике финансовых организаций, при реализации недвижимости, взятую под залог кредиторы теряют практически до 40% от общей суммы задолженности, в среднем цифры варьируются в районе 25-35%. Это происходит вследствие некоторых факторов, влияющих на стоимость залогового имущества [3].

Первой причиной является балансовая стоимость объектов – она существенно ниже фактической задолженности по кредиту. Все это связано с решениями судов о штрафных санкциях по просроченной задолженности. В некоторых случаях сумма требований к моменту принятия предмета ипотечного кредитования на баланс кредитора превышает первоначальный размер кредита. Тем самым, после реализации залоговой недвижимости остается необеспеченная задолженность.

Второй причиной является фактическая цена продажи объекта залогового имущества, она порядка 10-20 % ниже цены той, при которой данная недвижимость была принята на баланс финансовой организации. Именно жилая недвижимость, которая поступила в собственность финансовой организации в результате обращения взыскания на заложенное имущество, оценивается значительно ниже, чем такие же аналогичные объекты на рынке недвижимости. Более низкая цена на такой тип жилой недвижимости в основном связана с негативным восприятием потенциальных покупателей имущества подобного рода, а также с ее состоянием, о котором было упомянуто выше. Для некоторых потенциальных покупателей в большей степени важна информация о бывших владельцах данного жилья, истории данной недвижимости, что в свою очередь может существенно усложнить процесс реализации данного типа жилой недвижимости.

Список литературы

1. Гусев А. Ипотечное жилищное кредитование. – Ростов на Дону: Феникс, 2012.
2. Горемыкин В.А. Ипотечное кредитование. – Москва, 2010.
3. Наумова Л.Н. Комментарий к Федеральному закону «Об ипотеке (залоге недвижимости)». – Москва, 2010.

ПРОБЛЕМЫ ВОСПРОИЗВОДСТВА ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В РФ

Проклин К.А.

аспирант кафедры инженерной экономики
Южного федерального университета
Россия, г. Таганрог

Краснянский А.С., Тихонина А.В.

студенты кафедры экономики предприятия
Южного федерального университета,
Россия, г. Таганрог

В статье рассматривается роль трудовых ресурсов как главный фактор производительной силы. Оценивается их состояние и тенденции развития.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, воспроизводство трудовых ресурсов, демографические показатели, экономические показатели.

Роль трудовых ресурсов в нашей стране очень велика. Их целесообразное использование помогает повысить эффективность экономики

в целом. Социально-экономические изменения, происходящие в нашей стране, требуют глубокого исследования показателей воспроизводственного процесса трудовых ресурсов.

Рассмотрим основные экономические показатели трудовых ресурсов. На конец февраля 2015 года численность безработных (среди экономически активного населения) составила 4,4 млн. человек, что на 0,2 млн. человек больше, чем на начало года.

Численность экономически активного населения в конце февраля составила 75,8 млн. человек, это составляет 52% от общей численности населения.

Уровень безработицы в России на конец февраля составил 5,8%, что на 0,3% больше, чем на начало года.

В службах занятости населения зарегистрировано на конец февраля 1 млн. человек в качестве безработных. По безработице получают пособия 0,8 млн. человек.

Уровень занятости на конец февраля среди населения в возрасте от 15 до 82 лет составлял 64,5%.

В конце февраля удельный вес рабочих мест внешних совместителей составил 1,9% и лица, осуществляющие работы по гражданско-правовым договорам – 2,2% от общего количества замещенных рабочих мест на предприятиях.

Безработица в нашей стране принимает застойный характер. Преобладает число сельских жителей в состоянии такого вида безработицы – 35,5%, городских – 22,1%.

В феврале 2015 г. получили статус безработного 205,7 тыс. человек, трудоустроено за месяц 60,8 тыс. человек.

Размеры трудоустройства безработных были на 5,7 тыс. человек, или на 8,7% меньше, чем в феврале 2014 года.

Также рассмотрим демографические показатели трудовых ресурсов. Численность постоянного населения составляет 146267 тыс. человек. Нельзя не упомянуть показатели миграции (табл. 2).

Таблица 1

Основные демографические показатели России		
(на 1000 человек населения)	2013	2014
Родившиеся	13,2	13,3
Умершие	13	13,1
Естественный прирост, убыль (-)	0,2	0,2
Умершие дети в возрасте до одного года (на 1000 родившихся живыми)	8,2	7,4

Таблица 2

Показатели миграции по России		
МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ (человек)	2013	2014
Прибыло в Российскую Федерацию	482241	590817
Выбыло из Российской Федерации	186382	310496
Миграционный прирост	295859	280321

Стоит также сказать, что наблюдается старение населения, в численности населения преобладает доля женщин, большой разрыв в продолжительности жизни между женщинами и мужчинами, а также высокая смертность мужчин, находящихся в трудоспособном возрасте. Благодаря мерам, принятым государством, увеличилась рождаемость, это не может не нагружать трудовые ресурсы. Стабильно в течение нескольких лет доля пенсионеров и детей также растет. Все это привело к непропорциональности в экономике. Воспроизводство трудовых ресурсов происходит за счет населения в трудоспособном возрасте, чья численность зависит от естественного движения миграции, а численность работников моложе и старше трудоспособного возраста зависит от числа и уровня занятости. В качестве основной цели государства является особый контроль здоровья мужчин в трудоспособном возрасте, мероприятия, направленные на развитие и трудовой инфраструктуры и непосредственной профориентации молодежи, направленность воздействия на динамику экономических и демографических показателей трудовых ресурсов для улучшения данных показателей с целью повышения эффективности экономики нашей страны.

Список литературы

1. Веселкова И.Н. Демографический и трудовой потенциал населения России //Национальная идентичность России и демографический кризис. М.: Научный эксперт 2007.
2. Семенко В.В. Методология современной политической экономии // Экономическая теория: истоки и перспективы. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЭИС, 2006.
3. Фролов С.Ф., Князев В. Н., Лукин В. В., Самоделов В. Г., Дедков А. К. Региональный рынок труда: проблемы, концепции, управление. М., 2007 // Социологические исследования. 2008. № 5.

ЗАКУПКИ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Радионова И.А.

студент магистратуры Московского городского университета
управления Правительства Москвы,
Россия, г. Москва

В соответствии с частью 1 статьи 15 Закона о контрактной системе для государственных и муниципальных нужд бюджетные учреждения, осуществляющие закупки, являются заказчиками. Независимо от источников финансового обеспечения закупки проводятся для обеспечения потребностей в товарах, работах, услугах соответствующих бюджетных учреждений.

Ключевые слова: закупки, контрактная система, бюджетные учреждения.

Бюджетное учреждение – организация, созданная органами государственной власти Российской Федерации, органами государственной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления для осуществления управленческих, социально-культурных, научно-технических или иных функций некоммерческого характера.

Бюджетное учреждение осуществляет деятельность, связанную с выполнением работ, оказанием услуг, относящихся к его основным видам деятельности (в обязательном порядке указанным в учредительных документах) в соответствии с государственным (муниципальным) заданием, от выполнения которого оно не вправе отказаться. Финансовое обеспечение выполнения этого задания осуществляется в виде субсидий из соответствующего бюджета.

Сверх установленного государственного (муниципального) задания, а также в случаях, определенных федеральными законами, в пределах установленного государственного (муниципального) задания бюджетное учреждение вправе выполнять работы, оказывать услуги, относящиеся к его основным видам деятельности, предусмотренным его учредительным документом, для граждан и юридических лиц за плату и на одинаковых при оказании одних и тех же услуг условиях.

Бюджетное учреждение также вправе осуществлять иные виды деятельности, не являющиеся основными видами деятельности, лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых оно создано, и соответствующие указанным целям, при условии, что такая деятельность указана в его учредительных документах.

Доходы, полученные от приносящей доход деятельности, и приобретенное за счет этих доходов имущество поступают в самостоятельное распоряжение бюджетного учреждения.

Схема финансирования бюджетных учреждений представлена на рисунке.



Рис. Схема финансирования бюджетных учреждений

Имущество бюджетного учреждения закрепляется за ним на праве оперативного управления в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации. Бюджетное учреждение без согласия собственника не вправе распоряжаться особо ценным движимым имуществом (перечень которого будет установлен дополнительно), а также недвижимым имуществом.

Бюджетные учреждения являются важными субъектами при любой системе хозяйствования и в любой модели государственного устройства. Они

призваны обеспечивать удовлетворение целого ряда общественно-значимых потребностей.

В соответствии с частью 1 статьи 15 Закона о контрактной системе для государственных и муниципальных нужд бюджетные учреждения, осуществляющие закупки, являются заказчиками.

Нужды бюджетных учреждений – нужды федеральных бюджетных учреждений, бюджетных учреждений субъектов РФ и муниципальных бюджетных учреждений; это потребности в товарах, работах, услугах соответствующих бюджетных учреждений независимо от источников финансового обеспечения.

Список литературы

1. Землин А.И., Банников П.А., Сергеева С.А. Мониторинг системы закупок в РФ: учебное пособие. – Москва, 2014. – 24с.

2. Дёгтев Г.В., Гладилина И.П., Акимов Н.А., Банников П.А. Управление закупками товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: учебно-методическое пособие. – М.: Моск. гор. ун-т управления Правительства Москвы, 2013. -120 с.

ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ ABC – XYZ АНАЛИЗА В ОЦЕНКЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Ромадыкина М.Ю.

студентка группы 55 по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
факультета экономики и менеджмента
ФГБОУ ВПО «Курский государственный университет»,
Россия, г. Курск

Овчинникова О.А.

доцент кафедры учета и финансов
ФГБОУ ВПО «Курский государственный университет», канд. эконом. наук,
Россия, г. Курск

В практике деятельности любого предприятия неизменно возникает задолженность как дебиторская, так и кредиторская. Но если погашаемость кредиторской задолженности зависит в первую очередь от самого предприятия, то управление дебиторской задолженностью требует особого внимания как экономистов, так и менеджеров. В статье рассматривается практика применения ABC-XYZ анализа в оценке дебиторской задолженности, чтобы управленческий аппарат мог сделать вывод о целесообразности продолжения взаимоотношений с тем или иным предприятием – дебитором.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, управление задолженностью, ABC-XYZ анализ.

При осуществлении рациональной политики управления дебиторской задолженностью необходимо для начала оценить каждого покупателя по нескольким критериям, а именно: сумма долга, возврат задолженности, ста-

бильность закупок и так далее [2]. И уже на основе проведенной оценки формировать управленческие решения для каждого конкретного дебитора.

Для решения подобных задач применяют ABC – XYZ анализ [1]. Подобный анализ проводится с целью проанализировать продажи предприятия, а также с целью структурирования и определения четких лидеров среди всех покупателей, для корректировки своей политики управления дебиторской задолженностью.

Проведем ABC – XYZ анализ покупателей на примере ООО «Заря» – сельскохозяйственного предприятия в Курской области, основными видами деятельности которого являются производство продукции растениеводства и животноводства. Состав дебиторской задолженности ООО «Заря» за 2014 год представлен в табл. 1.

Таблица 1

Состав дебиторской задолженности покупателей ООО «Заря»

№ п/п	Наименование покупателей	Сумма, тыс. руб.
1	ООО «Юпитер 9»	1129,6
2	ООО «Курскоблнефтепродукт»	67,9
3	ООО «РД – Агропромсервис»	45,9
4	ЗАО «АК – Курск»	20,4
5	ИП Боженко Н. Б.	19,0
6	ООО «Агроперспектива»	10,1

Сначала проведем оценку покупателей ООО «Заря» по методике ABC анализа на основании данных таблицы 2. Итоги анализа позволяют выделить несколько групп дебиторов. В группу А попадает лишь один покупатель – ООО «Юпитер 9», приобретающий зерно. Следовательно, это наиболее крупный дебитор, с которым необходимо постоянно проводить работу, а именно: осуществлять постоянную оценку платежеспособности, регулярно отслеживать количество заказанных партий, а также возможность применения системы скидок.

Таблица 2

Анализ дебиторской задолженности ООО «Заря» по методу ABC

Покупатель № п/п	Сумма долга, тыс.руб.	Удельный 000, вес долга, %	Удельный вес задолженности с накопительным итогом	Класс
1	1129,6	87,37	87,37	А
2	67,9	5,25	92,62	В
3	45,9	3,55	96,17	В
4	20,4	1,58	97,75	С
5	19,0	1,47	99,22	С
6	10,1	0,78	100	С
Итого	1292,9	100		

Группа В включает двух покупателей – ООО «Курскоблнефтепродукт» и ООО «РД – Агропромсервис». Это менее важные для предприятия дебиторы, которых необходимо анализировать регулярно, но не столь часто как покупателей категории А. В группу С входят три покупателя с небольшими суммами долгов: ЗАО «АК Курск», ИП Боженко Н.Б. и ООО «Агроперспектива».

Затем проведем оценку дебиторской задолженности ООО «Заря» по методу XYZ, основанному разделении контрагентов на основе коэффициента вариации (табл. 3).

Таблица 3

Анализ дебиторской задолженности ООО «Заря» по методу XYZ

Наименование покупателя	Объем реализации за год	Средние значения объема реализации за квартал	За квартал				Дисперсия	Среднее квадратическое отклонение	Коэффициент вариации	Класс покупателя
			1	2	3	4				
ООО «Юпитер 9»	1788	447	380	475	400	533	3719,5	61,0	13,6	Y
ООО «Курскоблнефтепродукт»	2460	615	650	590	600	620	525	22,9	3,7	X
ООО «РД – Агропромсервис»	3120	780	650	800	750	920	9450	97,2	12,5	Y
ЗАО «АК – Курск»	12	3	1	4	3	4	1,5	1,2	40,8	Z
ИП Боженко Н. Б.	96	24	20	15	31	30	45,5	6,7	28,1	Z
ООО «Агроперспектива»	1020	275	200	300	200	400	6875	82,9	30,2	Z

Согласно результатам данного анализа можно сказать, что наиболее стабильным дебитором является ООО «Курскоблнефтепродукт», расчеты с данной организацией осуществляются в порядке плановых платежей, в итоге возникает переплата ООО «Заря» и дебиторская задолженность ООО «Курскоблнефтепродукт». Вторая группа включает ООО «Юпитер 9» и ООО «РД – Агропромсервис» – эти покупатели совершают нерегулярные периодические закупки. К последней группе относятся дебиторы осуществляющие эпизодические закупки. К ним относятся: ЗАО «АК – Курск», ИП Боженко Н. Б. и ООО «Агроперспектива».

Далее обобщаем полученные данные двух анализов в таблицу 4.

Таблица 4

Конечные результаты ABC – XYZ анализа основных дебиторов ООО «Заря» за 2014 год

AX	AY ООО «Юпитер 9»	AZ
BX ООО «Курскоблнефтепродукт» ООО «РД – Агропромсервис»	BY	BZ
CX	CY	CZ ЗАО «АК – Курск» ИП Боженко Н. Б. ООО «Агроперспектива»

На основе данных таблицы можно сделать следующие выводы:

- для ООО «Юпитер 9» характерны периодические закупки, при этом данная организация имеет наибольшую сумму дебиторской задолженности на протяжении 2014 года;

- ООО «Курскоблнефтепродукт» и ООО «РД – Агропромсервис» – менее важные для предприятия дебиторы, однако расчеты с ним возникают систематически на протяжении анализируемого периода;

- ООО «Агроперспектива», ИП Боженко Н.Б. и ЗАО «Курск» делают эпизодические покупки и имеют самую низкую стабильность закупок.

На основании вышеизложенной информации необходимо сказать, что особое внимание при осуществлении управления дебиторской задолженностью нужно уделить ООО «Юпитер 9».

Список литературы

1. Алехина А.А. Финансовая стратегия управления оборотным капиталом предприятия // Актуальные проблемы социально-гуманитарного и научно-технического знания. – 2013. – № 1-2 (1)

2. Киреева Е.В., Овчинникова О.А. Сравнение учета финансовых инструментов в российской и международной практике // Материалы VII международной научно-практической конференции «Проблемы экономики, организации и управления в России и мире» – Прага, 2014. С. 34-37

ПРОЕКТИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ ОРГАНИЗАЦИИ (СУЧР) КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬЮ ТРУДА

Романова Л.В.

доцент кафедры экономики и управления производством Тверского государственного технического университета, канд. эконом. наук, доцент,
Россия, г. Тверь

В статье проектирование СУЧР рассматривается как один из инструментов управления производительностью труда в организации. Чтобы быть успешной современная компания должна стабильно функционировать и одновременно обладать высокой степенью адаптивности к быстро меняющейся, а в переходных экономиках еще и нестабильной, внешней среде. Активно реагировать на изменение рыночного спроса изменением производительности труда, гибко регулируя трудозатраты, путем корректировки численности, специализации персонала, времени его использования в трудовом процессе и своевременное планируя расходы на труд. Традиционно управление производительностью труда осуществлялось руководителем организации за счет более высоких издержек на труд. Современный подход ориентирует нас на управление производительностью труда через повышение его эффективности за счет неэкономических факторов роста отдачи от рабочей силы, таких как вовлеченность в трудовые процессы, многофункциональность, индивидуальное творчество и т.д. система же управления персоналом пронизывает все аспекты деятельности организации и влияет на эффективность функционирования и развития других подсистем управления, в частности производственной, а также бизнеса в целом.

Ключевые слова: проектирование, система, управление человеческими ресурсами, управление производительностью труда.

Актуальность темы исследования определена тем, что проблема проектирования систем управления становится ключевой для современных организаций. Это обусловлено влиянием на отдельные рынки и компании мировых макроэкономических тенденций: глобализации, кардинальных технико-экономических изменений, новых временных стандартов принятия и реализации управленческих решений, необходимости быть чувствительным к инновациям и создавать резервы для собственного развития. В этих условиях желание организаций найти новые подходы к управлению и эффективные инструменты реализации основных функций менеджмента объясняется именно предпринимательским поиском конкурентных преимуществ. Чтобы быть успешной современная компания должна стабильно функционировать и одновременно обладать высокой степенью адаптивности к быстро меняющейся, а в переходных экономиках еще и нестабильной, внешней среде. Активно реагировать на изменение рыночного спроса изменением производительности труда, гибко регулируя трудозатраты, путем корректировки численности, специализации персонала, времени его использования в трудовом процессе и своевременное планируя расходы на труд. Противоречия между контролем и гибкостью, текущей деятельностью и ориентацией на развитие, стратегией и тактикой для управленцев-практиков становятся тотальными и требуют от них применения *системного подхода*, прежде всего при реализации функции *проектирования*. Отсюда столь усиленное внимание к вопросам *теории управления*, без нее невозможно разрешить проблемы практики хозяйствования. Однако если западные менеджеры выдают запрос на теоретическое осмысление глобальных вопросов, связанных с формированием философии бизнеса, то российские специалисты ощущают острый дефицит прикладных управленческих технологий (как узкоспециализированных, так и интегрированных). Следовательно, перед учеными встает задача подготовки теоретико-методологических оснований для разработки соответствующих методик, алгоритмов. *технологий проектирования*, что на наш взгляд является существенным пробелом в менеджменте организации.

Во-первых, для российского руководителя-практика гораздо важнее получить не готовый вариант системы управления человеческими ресурсами, пусть успешно апробированный другой компанией, а самому овладеть методами и инструментами выработки и реализации управленческого решения. Обращение к вопросам управления персоналом тоже неслучайно. Переход к информационной экономике обуславливает интенсивные изменения в этой сфере в глобальном, национальном, профессиональном и индивидуальном измерениях. Смена технологий увеличивает требования к работнику, который выполняет в рамках организации определенную программу, определяющую его участие в деятельности. Одновременно усложняются, становятся качественно новыми содержание и процесс программирования. Роль человека в осуществлении отношения «управленческая норма – ее реализация» становится решающей, ибо успех любого управленческого решения определяется тем, насколько эффективно оно будет реализовано. Кроме того одной из ключевых задач современной российской экономики является решение про-

блемы роста производительности труда, но только за счет модернизации техники и технологии производства основанной на инновациях это сделать трудно. Традиционно производительность труда увеличивается за счет более высоких издержек на труд, связанных с использованием рабочего времени. Современный подход ориентируется на управление производительностью труда через повышение его эффективности за счет неэкономических факторов роста отдачи от рабочей силы, таких как вовлеченность в трудовые процессы, многофункциональность, индивидуальное творчество и т.д.

Поэтому система управления персоналом пронизывает все аспекты деятельности организации и влияет на эффективность функционирования и развития других подсистем управления, а также бизнеса в целом.

Именно аспект развития организации привлекает внимание к жизненному циклу (экономики, фирмы, продукта и т.д.) и рассмотрению связи стадий жизненного цикла с системами управления, в том числе с подсистемой управления человеческими ресурсами. Важным становится не только модельно описать наиболее эффективный подход к персоналу в каждой отдельной точке жизненного цикла организации, но и рассмотреть переходные состояния, создать алгоритмы осознанного проектирования траектории развития как бизнеса в целом, так и отдельных подсистем управления.

Перед организациями, сориентированными на развитие и инновации встает проблема *управления жизненными циклами*, а именно необходимость разработки *алгоритмов* для выработки и реализации стратегических решений, в том числе наиболее важных – затрагивающих проектирование системы управления человеческими ресурсами.

Для российских компаний, обладающих в большинстве своем слабым организационным потенциалом, необходимость решения указанных проблем усиливается.

Таким образом, разработка и реализация новых теоретико-методологических подходов к анализу системы управления человеческими ресурсами с точки зрения жизненного цикла организации актуальны теоретически, а проектирование таких систем и создание пошаговых алгоритмов остро необходимы для управленческой практики.

Стратегическая направленность современных СУП заключается в формировании конкурентоспособного трудового потенциала организации (с точки зрения долгосрочной перспективы это знания, навыки, способности, социальный статус, нормы поведения, ценности и т.д., являющиеся макрокомпетенцией предприятия) с учетом происходящих и прогнозируемых изменений внешней и внутренней среды, позволяющая организации выжить и эффективно развиваться в долгосрочном периоде.

Содержательно система управления человеческими ресурсами (СУЧР) – это взаимосвязанные виды деятельности (функции), целостность которых придает системе новые качества, коими они в отдельности не обладают.

Организационно система управления человеческими ресурсами – это совокупность механизмов, принципов и методов управления формированием, развитием и использованием человеческого фактора.

Системный подход ориентирует нас на раскрытие системы управления персоналом в целом и составляющих ее компонентов: целей, функций, организационной структуры, кадров, технических средств управления, информации, методов управления людьми, технологии управления, управленческих решений; на выявление многообразных типов связей этих компонентов между собой и внешней средой и сведение их в единую, целостную картину. Такой подход к управлению позволяет реализовать широкий круг вопросов по адаптации организации и ее работников к внешним и внутренним условиям среды.

Предложенная ниже *Концептуальная модель* системы управления человеческими ресурсами организации, предлагаемая автором, раскрывает механизма системообразования.

Модель отражает многоуровневость и многоаспектность механизма согласования относительно автономных деятельностей в сфере управления человеческими ресурсами.

Во-первых, система управления человеческими ресурсами встроена в общую систему управления организацией и является ее неотъемлемым компонентом как подсистема, наравне с маркетинговой, производственной, финансовой и некоторыми другими (обеспечивающими) подсистемами

Работа системы управления персоналом организации всегда согласована с основной стратегией развития предприятия. Задачи, решаемые в рамках СУЧР, способствуют реализации стратегических целей компании.

Во-вторых, сама система управления человеческими ресурсами включает в себя и объединяет в целостность комплекс внутренних подсистем, которые также могут быть рассмотрены как взаимосвязанная совокупность элементов, способных выполнять относительно независимые функции.

Функциональный анализ содержания рассматриваемой системы управления имеет двоякий характер: с одной стороны предполагает выделение специальных функций управления человеческими ресурсами, с другой стороны – уточнение общих функций менеджмента.

Автор выделяет 5 специальных функций, которые образуют соответствующие подсистемы управления человеческими ресурсами: Регламентация, Рекрутинг, Развитие, Рычаги стимулирования, рутинная (Рутинная). Данный комплекс элементов назовем моделью «5 – Р»

Взаимосвязь между представленным функциональным разделением общих и специфических функций очевидна. Реализация каждой из названных специальных функций предполагает последовательную активизацию *общих функций менеджмента* – планирования, организации, стимулирования контроля.

В-третьих, установление в рамках модели связей между элементами внутри системы имеет несколько вариантов решения.

Системообразование основывается на преодолении *проблем*, возникающих в процессе деятельности организации. Эти проблемы могут быть вызваны препятствиями в базовой деятельности организации, или же в самой управленческой деятельности. Причины проблем могут находиться как во внутренней, так и во внешней среде организации.

В любом случае они должны быть не случайными, а устойчивыми, повторяющимися, тогда возникнет настоятельная необходимость оформления отдельной управленческой функции, которая и обеспечит их снятие. Автономизация отдельных управленческих функций требует их дальнейшего согласования для достижения общей цели организации.

Для построения искомого нами алгоритма предлагаем выделить четыре основополагающих этапа: Анализ управленческой ситуации → Формирование проблемного поля (выявление и диагностика проблем) → Выработка рекомендаций → Обеспечение внедрения.

Данная схема позволяет описать структуру алгоритма и логику проектирования системы управления человеческими ресурсами.

Поясним более подробно содержание каждого из этапов.

Этап I. Анализ управленческой ситуации.

Исследование включает в себя анализ внешней и внутренней среды организации.

Внешняя среда, в которой действует организация, находится в постоянном движении – изменяются техника и технология, клиенты, конкуренты, инфраструктура рынка и т.д.

Внутренняя среда тоже находится в движении, как под влиянием внешних факторов, так и в результате возникновения и преодоления внутренних противоречий.

При построении системы управления человеческими ресурсами организации анализ внешней и внутренней среды служит инструментом, при помощи которого проектировщики системы и разработчики стратегии контролируют внешние и внутренние факторы. Целью этих действий является предвидение и предотвращение потенциальных угроз и возможностей во внешней среде, а также выявления потенциалов роста внутри организации.

II этап. Формирование проблемного поля.

Анализ внешних факторов позволяет нарисовать картинку внешней среды организации, она даст руководителю необходимую информацию о задачах предприятия, возникающих в результате динамического развития внешней среды.

Анализ внутренних фактов направлен на выделение достоинств и проблем самой организации, с точки зрения течения ее внутренних процессов.

Объединяя и то и другое, достоинства и недостатки организации рассматриваются уже с точки зрения воздействия на нее внешней среды. При этом выделяется круг основных проблем и задач, которые свойственны организации в конкретный момент или промежуток времени, а также в перспективе ее развития.

Анализ задач и проблем рассматриваемого этапа функционирования позволяет определить жизненную стадию развития организации.

Определение жизненной стадии развития позволит руководителю выделить ту основу, на которой будет строиться система управления человеческими ресурсами организации.

Цели жизненного этапа, вытекающие из анализа его проблемного поля, подготавливают почву для определения доминирующей задачи и системообразующей функции при проектировании системы управления человеческими ресурсами организации.

Длительное функционирование организации в рамках одной жизненной стадии неизбежно должно навести руководителя на мысль о том, что проблемы, с которыми то и дело сталкивается организация, периодически повторяются, тормозя ее развитие и не давая продвинуться вперед в решении поставленных задач. Зачастую небольшой прорыв дается организации слишком большими усилиями и затратами.

Ранжируя, возникающие проблемы по степени их повторения и важности, используя различные варианты анкетирования сотрудников организации, руководитель, выделяет из общей массы одну глобальную проблему, скорейшее решение которой необходимо для дальнейшего развития организации. Основная задача руководства – правильно определить проблему, а она, как правило, кроется в некоторых первопричинах конфликтов, возникающих в системе. Выявление и ликвидация проблемы не только устранит все связанные с ней нежелательные эффекты, но и предотвратит их повторное появление.

Выделенная проблема этапа – это слабое место в системе организации. Соответственно существует и слабое место в системе управления человеческими ресурсами организации, так как все возникающие проблемы решаются сотрудниками компании, значит, напрашивается вывод – их работа недостаточно налажена и согласована, в ней доминируют не те функции.

Этап III. *Выработка рекомендаций*

На любой жизненной стадии развития организации руководство должно определять доминирующую функцию в системе, от оздоровления и развития которой будет зависеть решение выделенной глобальной проблемы этапа (пока снимаем проблему развития организации, т.е. движения по стадиям жизненного цикла).

Например, на этапе «Юность → Расцвет» система управления человеческими ресурсами должна быть выстроена под блок *Развитие*, т.к. главными являются функции адаптации, обучения, карьеры и кадрового резерва. В современной экономике именно персонал становится ключевым конкурентным преимуществом при освоении новой продукции, технологий, новых рынков и т.д.

Одновременно с глобальной проблемой этапа активны и другие, мы назовем их текущими. Например, на этапе «Юность → Расцвет» это текучесть кадров, низкий уровень мотивации, низкая трудовая активность. Их решение в активации других функций системы, например, стимулирования (Рычаги стимулирования) и организационной культуры (Религия).

Цель организации в решении как главной, так и второстепенных, текущих, задач, но в любом случае действия остальных функций системы будут подчинены доминирующей стратегической функции, которая решает основную задачу развития компании.

Для организации, сориентированной на развитие, важным является решить не только проблемы текущего состояния компании, но и обеспечить ее

эффективное функционирование в перспективе. Значение стратегического менеджмента и обеспечения его решений в системе управления человеческими ресурсами трудно переоценить. Желание руководителя может быть связано с переходом организации на следующий этап развития, т. е. своеобразный скачок. Этот переход осуществим, если организация движется последовательно вперед. Между тем могут возникнуть ситуации, когда объективно организация переходит на стадии спада или смерти.

Движение в обратном направлении позволяет фирме обновляться или стабилизировать развитие. Например, *Стабильность → Расцвет; Бюрократия → Юность* и другие подобные варианты.

Данные переходы возможны, когда руководство организации развивает доминирующую функцию желаемой стадии в рамках особенностей текущего этапа компании.

Важным становится обратить внимание, что жизненный цикл организации и жизненный цикл системы управления могут не совпадать, что порождает дополнительные проблемы, поскольку требует в первую очередь снятия данного противоречия, а только после этого решения проблем развития организации.

В этом случае необходимо последовательное изменение системы управления согласно нормативной модели движения организации по стадиям жизненного цикла. Менеджер должен переструктурировать систему управления человеческими ресурсами такое количество раз, которое обеспечит объективную готовность системы к дальнейшему развитию и поддержке развития *организации*.

Результатом таких действий менеджера должна стать согласование стадий развития организации и стадий развития системы управления.

Отметим, что переструктурирование может осуществляться лишь «идеально», в управленческой рефлексии, когда система управления стихийно *само-* преодолела проблемы одной из стадий.

Таким образом, мы рассмотрели все возможные состояния организации ее системы управления (включая подсистему управления человеческими ресурсами) в рамках ее жизненного цикла. В зависимости от целей и задач, которые преследуются руководством, решение системы может быть разным.

Этап IV. Обеспечение внедрения.

Необходимость выделения данного этапа как самостоятельного вызвана его значением для реализации проекта. Прекрасный проект может оставаться таковым лишь на бумаге в течении длительного периода времени. Истинный его успех определяется, когда система управления начинает работать и приносит результаты в жизни организации

Желание сэкономить бюджет времени или финансовых средств и опустить данный этап как незначительный, в большинстве случаев приведет к возрастанию издержек сразу при фактическом внедрении новой системы управления, или отразиться на дальнейшем функционировании организации в виде искажения изначального проекта. При чем результаты и последствия

подобной деформации не только мало предсказуемы, но и достаточно разрушительны.

Поэтому уже на стадии проектирования необходимо учесть ряд факторов: чувствительность к изменениям, обеспеченность ресурсами, факторы содействия, факторы противодействия.

Таким образом, рассмотрев основные этапы проектирования можно приступить к созданию алгоритма, т.е. детализации и пошаговому описанию управленческих действий внутри каждого этапа.

Список литературы

1. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами 8-е издание. /Пер. с англ. Под ред. С.К. Мордовина. – СПб.: Питер, 2004. – 832с.
2. Базаров Т.Ю., Управление персоналом развивающейся организации. М., ИПК-госслужбы, 1996, 152 с.
3. Веснин В.Р. Стратегическое управление: Учебник. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004. -328с.
4. Винокуров В. А. Организация стратегического управления на предприятии. – М.: Центр экономики и маркетинга. – 1996.-300с.
5. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: Учебник- 3-е издание. – М.: Экономистъ, 2003. – 528с.
6. Голдратт Э. Цель-2. – М.: Баланс Бизнес Бук, 2005.
7. Лемещук Р. Стратегия человеческих ресурсов: быть или не быть... Быть! // Управление персоналом. Украина. – 2006.№1.
8. Маслов В.И. Стратегическое управление персоналом в условиях эффективной организационной культуры: Учебник. –М.: Издательство «Финпресс», 2004, -288с.
9. Орлов А. Применение теорий жизненного цикла организации для оптимизации процессов управления персоналом // Сборник статей аспирантов Высшей школы экономики. – 2007. – С. 119-123.

ЭФФЕКТИВНОЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ

Самотаев И.М.

студент магистратуры Московского городского университета
управления Правительства Москвы,
Россия, г. Москва

Контрактная система в сфере закупок товаров, работ, услуг – это одно из приоритетных направлений социально-экономического развития страны. Во многом данное положение определяется тем, что государственные закупки являются частью расходов публично-правовых образований, оказывают прямое воздействие на уровень совокупных расходов, на объем производства и уровень занятости населения страны.

Ключевые слова: контрактная система, коррупция, закупки.

*Слон – это мышь, изготовленная по правительственному заказу.
Роберт Хайнлайн*

С 1 января 2014 года началась новая эра в развитии правового регулирования размещения государственных и муниципальных нужд. Это событие

связано со вступлением в силу нового Федерального закона от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд".

Эффективное функционирование контрактной системы оказывает воздействие на все стороны жизнедеятельности России в целом. Государственные закупки формируют совокупный спрос и влияют на динамику роста экономики и обеспечение занятости населения. Государственные закупки являются частью расходов публично-правовых образований, оказывают прямое воздействие на уровень совокупных расходов, на объем производства и уровень занятости населения страны.

Система муниципального заказа является одним из самых важных регуляторов экономических процессов на муниципальном уровне. Представляется, что грамотно разработанная система нормативных правовых актов органов местного самоуправления по размещению заказа на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для муниципальных нужд позволит повысить эффективность размещения муниципального заказа.

Госзакупка – очень коррупционнoемкий процесс и нам нужно посмотреть, где, в каких процедурах и какие риски имеют место или возможны в закупочной деятельности. Нельзя искоренять закупочные риски только в одном процессе закупочной деятельности – осуществления закупок. Если мы говорим о борьбе с коррупцией в государственных закупках, то нужно учитывать, что при планировании закупок коррупционных рисков еще больше. Например, когда заходит речь об огромной экономии, полученной на торгах, в первую очередь можно говорить о том, что неверно просчитан бюджет закупки, он завышен и чем больше он завышен, тем больше коррупционные риски.

Злоупотребление государственными фондами является причиной коррупции. Коррупция в системе государственных закупок ведет к снижению уровня конкурентоспособности государства, нецелевому расходованию ресурсов, пренебрежению основными потребностями и укоренению бедности. Массовая рыночная неэффективность также может стать результатом коррупции и в конечном счете привести к разрушению усилий государства, направленных на развитие своего общества. Коррупция в системе государственных закупок приводит к колоссальным потерям для любой страны, причем не только финансовым. Государство всячески пытается оградить себя и уберечь от этого. Для этого существует правовая база, которая постоянно дополняется.

Целесообразно указать, что предотвращение коррупции в сфере закупок достигается реализацией отдельных положений, предусмотренных в нормах 44-ФЗ, а также принятых в соответствии с ним подзаконных нормативных правовых актах. В борьбе с коррупцией в системе закупок, как в государственном, так и в коммерческом секторах экономики, невозможна без комплексного подхода к решению этой не простой проблемы. В мировой практике существуют четыре основных подхода, которые уже подтвердили свою действенность:

- психологические методы;
- технические методы;
- регламентация процессов деятельности;
- репрессивные методы.

Добиться ощутимых показателей снижения коррупции позволяет лишь комплексный подход – сбалансированное использование всех методов противодействия на всех этапах процесса государственных закупок. Если ограничиваться отдельными областями или методами, можно получить лишь кратковременный эффект, однако спустя некоторое время структура и механизм извлечения незаконного дохода изменятся, сместившись в области, не затронутые инструментами контроля и противодействия. В результате суммарные коррупционные потери вернутся к прежним размерам или даже превзойдут их.

Список литературы

1. Гладилина И.П. Управленческая компетентность в структуре профессионализма заказчика // Фундаментальные исследования, 2015. – №2.
2. Гладилина И.П., Васильева И.А. Управление закупками товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд. – М.: МГУУ Правительства Москвы, 2014.

АНТИКОРРУПЦИОННАЯ ПОЛИТИКА В СИСТЕМЕ ЗАКУПОК РКП

Сергеев В.Е.

студент магистратуры Московского городского университета
управления Правительства Москвы,
Россия, г. Москва

Коррупционные риски – это определение конкретных операций в закупочной деятельности, при которых наиболее высока вероятность совершения коррупционных правонарушений как в целях получения личной выгоды, так и в целях получения выгоды организацией. Закупочная деятельность Федерального космического агентства является важным аспектом развития отрасли, требующая противодействия коррупции.

Ключевые слова: закупки, ракетно-космическая промышленность, противодействие, коррупция.

В настоящее время развитию направления по антикоррупционной политике в Федеральном космическом агентстве (далее – ФКА) придается большое значение. Так, для борьбы с возможными проявлениями коррупции ФКА с 2008 года было принято более 19 приказов, касающихся профилактики и предупреждения коррупционных деяний в отрасли. Тем не менее, принимаемые антикоррупционные меры имели точечный характер, особенно в части касавшего государственных закупок. Применение системного подхода к профилактике и борьбе с коррупционными проявлениями позволит повысить эффективность и результативность работы как отдельного предприятия, так и всей отрасли в целом.

Антикоррупционная политика в системе закупок в ракетно-промышленной промышленности (далее – РКП) должна представлять собой комплекс взаимосвязанных принципов, процедур и конкретных мероприятий, направленных на предотвращение коррупционных правонарушений.

Приверженность Федерального космического агентства закону и высоким этическим стандартам в организации закупочной деятельности способствует укреплению его репутации. Репутация Федерального космического агентства служит защитой от коррупционных рисков при взаимодействии с представителями государства и бизнеса. Профилактика коррупции способствует добросовестному поведению сотрудников по отношению друг к другу, к организации закупочной деятельности.

Специфика антикоррупционной политики в системе закупок РКП предполагает следующее ее содержание: используемые в политике понятия и определения; основные принципы антикоррупционной деятельности в системе закупок РКП; область применения политики и круг лиц, попадающих под ее действие; определение и закрепление обязанностей работников, связанных с предупреждением и противодействием коррупции; установление перечня реализуемых антикоррупционных мероприятий, стандартов, процедур и порядок их выполнения; ответственность сотрудников за несоблюдение требований антикоррупционной политики; порядок пересмотра и внесения изменений в антикоррупционную политику.

Коррупционные риски – это определение конкретных операций в закупочной деятельности, при которых наиболее высока вероятность совершения коррупционных правонарушений как в целях получения личной выгоды, так и в целях получения выгоды организацией. Оценка коррупционных рисков является важнейшим элементом антикоррупционной политики. Она позволяет обеспечить соответствие реализуемых антикоррупционных мероприятий специфике деятельности организации и рационально использовать ресурсы, направляемые на проведение работы по профилактике коррупции.

Оценку коррупционных рисков рекомендуется проводить как на стадии разработки антикоррупционной политики, так и после ее утверждения на регулярной основе. При этом возможен следующий порядок проведения оценки коррупционных рисков: представить деятельность организации в виде отдельных процессов, в каждом из которых выделить составные элементы (подпроцессы); выделить «критические точки» – для каждого процесса определить те элементы (подпроцессы), при реализации которых наиболее вероятно возникновение коррупционных правонарушений для каждого подпроцесса, реализация которого связана с коррупционным риском, составить описание возможных коррупционных правонарушений (характеристику выгоды или преимущества, которое может быть получено организацией или ее отдельными работниками при совершении «коррупционного правонарушения»; должности в организации, которые являются «ключевыми» для совершения коррупционного правонарушения – участие каких должностных лиц организации необходимо, чтобы совершение коррупционного правонарушения стало возможным; вероятные формы осуществления коррупционных платежей);

на основании проведенного анализа подготовить «карту коррупционных рисков организации» – сводное описание «критических точек» и возможных коррупционных правонарушений; сформировать перечень должностей, связанных с высоким коррупционным риском. В отношении работников, замещающих такие должности, могут быть установлены специальные антикоррупционные процедуры и требования, например, регулярное заполнение декларации о конфликте интересов; разработать комплекс мер по устранению или минимизации коррупционных рисков. Такие меры рекомендуется разработать для каждой «критической точки». В зависимости от специфики конкретного бизнес-процесса такие меры могут включать:

- ✓ детальную регламентацию способа и сроков совершения действий работником в «критической точке»;
- ✓ реинжиниринг функций, в том числе их перераспределение между структурными подразделениями внутри организации.

ПРИНЦИП ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНЦИИ ЗАКУПОК

Сергеева С.А.

преподаватель кафедры управления государственными и муниципальными закупками Московского городского университета управления
Правительства Москвы,
Россия, г. Москва

Обеспечение конкуренции – один из основных принципов контрактной системы в сфере закупок. Создание равных условий, соблюдение принципа добросовестной ценовой и неценовой конкуренции между участниками закупок в целях выявления лучших условий поставок товаров, выполнения работ, оказания услуг – эти и другие положения закона о контрактной системе требует теоретического обоснования и разработки методического обеспечения.

Ключевые слова: контрактная система, закупки, конкуренция.

Принцип обеспечения конкуренции понимается как создание равных условий для обеспечения конкуренции между участниками закупок, чтобы любое заинтересованное лицо имело возможность, в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации и иными нормативными правовыми актами о контрактной системе в сфере закупок стать поставщиком (подрядчиком или исполнителем).

Понятие "конкуренция" определено в п. 7 ст. 4 Федерального закона от 26 июля 2006 г. N 135-ФЗ "О защите конкуренции" как соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке.

Эту составляющую рассматриваемого принципа учитывает положение п. 4 ст. 3 комментируемого Закона, определяющее участника закупки как

любое юридическое лицо независимо от его организационно-правовой формы, формы собственности, места нахождения и места происхождения капитала или любое физическое лицо, в том числе зарегистрированное в качестве индивидуального предпринимателя. На реализацию изложенной составляющей направлены ч. 1 и 2 ст. 27 Закона, согласно которым: участие в определении поставщиков (подрядчиков, исполнителей) может быть ограничено только в случаях, предусмотренных данным Законом; в случае, если заказчиком принято решение об ограничении участия в определении поставщика (подрядчика, исполнителя), информация о таком ограничении с обоснованием его причин должна быть указана в извещении об осуществлении закупки.

Обозначая другую составляющую содержания принципа обеспечения конкуренции, часть 2 ст. 7 статьи устанавливает, что конкуренция при осуществлении закупок должна быть основана на соблюдении принципа добросовестной ценовой и неценовой конкуренции между участниками закупок в целях выявления лучших условий поставок товаров, выполнения работ, оказания услуг. В развитие этого положения в данной части также установлен запрет совершения заказчиками, специализированными организациями, их должностными лицами, комиссиями по осуществлению закупок, членами таких комиссий, участниками закупок любых действий, которые противоречат требованиям комментируемого Закона, в том числе приводят к ограничению конкуренции, в частности к необоснованному ограничению числа участников закупок.

Данные положения закреплены соответственно тому, как в ст. 17 Федерального закона "О защите конкуренции" установлены антимонопольные требования к торгам, запросу котировок цен на товары, запросу предложений. Так, в соответствии с ч. 1 указанной статьи (в ред. Федерального закона от 28 декабря 2013 г. N 396-ФЗ) при проведении торгов, запроса котировок, запроса предложений запрещаются действия, которые приводят или могут привести к недопущению, ограничению или устранению конкуренции, в т.ч.: 1) координация организаторами торгов, запроса котировок, запроса предложений или заказчиками деятельности их участников; 2) создание участнику торгов, запроса котировок, запроса предложений или нескольким участникам торгов, запроса котировок, запроса предложений преимущественных условий участия в торгах, запросе котировок, запросе предложений, в т.ч. путем доступа к информации, если иное не установлено федеральным законом; 3) нарушение порядка определения победителя или победителей торгов, запроса котировок, запроса предложений; 4) участие организаторов торгов, запроса котировок, запроса предложений или заказчиков и (или) работников организаторов или работников заказчиков в торгах, запросе котировок, запросе предложений.

Конкуренция является основополагающим фактором функционирования эффективной системы государственных закупок, поэтому реализация принципа открытой и эффективной конкуренции стала наиболее актуальной проблемой при размещении государственного заказа для удовлетворения государственных и муниципальных нужд.

Список литературы

3. Гладилина И.П. Управленческая компетентность в структуре профессионализма заказчика // *Фундаментальные исследования*, 2015. – №2.
4. Гладилина И.П., Васильева И.А. Управление закупками товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд. – М.: МГУУ Правительства Москвы, 2014.

СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЯ ЗАКУПКА В РАМКАХ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ

Спирidonov A.B.

аспирант кафедры управления государственными и муниципальными закупками
Московского городского университета управления Правительства Москвы,
Россия, г. Москва

Контрактная система в сфере закупок основывается на новом толковании целого ряда терминов. Само понятие «закупка» приобретает новые сущностные характеристики, требующие теоретического обоснования. Реализация основных целей, задач и принципов контрактной системы основана на сущности понятия «закупка».

Ключевые слова: контрактная система, закупка, сущность понятия.

Во вступившем в силу Федеральном законе №44-ФЗ приводится определение закупки – закупка товара, работы, услуги для обеспечения государственных или муниципальных нужд как совокупности действий, осуществляемых в установленном Федеральным законом порядке заказчиком и направленных на обеспечение государственных или муниципальных нужд. Закупка начинается с определения поставщика (подрядчика, исполнителя) и завершается исполнением обязательств сторонами контракта. В случае, если в соответствии с настоящим Федеральным законом не предусмотрено размещение извещения об осуществлении закупки или направление приглашения принять участие в определении поставщика (подрядчика, исполнителя), закупка начинается с заключения контракта и завершается исполнением обязательств сторонами контракта.

Отметим, что в связи с тем, что определение является законодательной новацией, то его научное обоснование требует тщательной разработки.

В рассматриваемом случае имеется принципиально иной способ формирования определения понятия. В первую очередь базовым понятием в настоящее время является действие (на наш взгляд более правильно говорить о деятельности, так как действие предполагает небольшой промежуток времени, а деятельность – системность, плановость, продолжительность по времени.) В то же время в целом понятие закупка ориентируется на аналогичные правовые институты, основой её по-прежнему выступает государственная или муниципальная нужда.

Это понятие являлось ключевым в предшествующем законодательстве, однако нельзя сказать, что оно перенесено полностью без изменений. В соот-

ветствии со ст. 3 Федерального закона №94-ФЗ под государственными или муниципальными нуждами понимались обеспечиваемые за счет средств федерального бюджета или бюджетов субъектов Российской Федерации и внебюджетных источников финансирования потребности Российской Федерации, субъектов РФ, муниципальных образований, государственных, муниципальных заказчиков в товарах, работах, услугах, необходимых для осуществления функций и полномочий Российской Федерации, государственных заказчиков, муниципальных заказчиков.

Косвенное определение нужд содержится в ст. 13 Федерального закона №44-ФЗ, в частности под ними понимается:

1) достижения целей и реализации мероприятий, предусмотренных государственными программами Российской Федерации (в том числе федеральными целевыми программами, иными документами стратегического и программно-целевого планирования Российской Федерации), государственными программами субъектов Российской Федерации (в том числе региональными целевыми программами, иными документами стратегического и программно-целевого планирования субъектов Российской Федерации), муниципальными программами;

2) исполнения международных обязательств Российской Федерации, реализации межгосударственных целевых программ, участником которых является Российская Федерация, за исключением исполняемых в соответствии с пунктом 1 настоящей статьи государственных программ;

3) выполнения функций и полномочий государственных органов Российской Федерации, органов управления государственными внебюджетными фондами Российской Федерации, государственных органов субъектов Российской Федерации, органов управления территориальными внебюджетными фондами, муниципальных органов, за исключением выполняемых в соответствии с пунктами 1 и 2 настоящей статьи функций и полномочий. Указанное определение не содержит общего термина (ранее указывалось, что государственная и муниципальная нужда это потребность). При этом анализ приведенной статьи ориентирует нас на то, что указанное исключение не является случайным. Очевидно, что законодатель посчитал, что не является корректным указание только на государственные или муниципальные нужды. Несмотря на то, что приведенное определение является казуистичным, т.е. сформулировано путем перечисления конкретных примеров государственных и муниципальных нужд из него можно выделить некоторые общие моменты. В частности, нужда определяется не как потребность, а как:

- достижение заданных результатов закупки;
- исполнение обязательств;
- выполнение функций и полномочий.

Таким образом, инновационный потенциал сущности понятия «государственная закупка» заключается в достижении целей и реализации тех или иных запланированных мероприятий, в том числе контроль за исполнением всех обязательств.

Список литературы

1. Гладилина И.П. Управленческая компетентность в структуре профессионализма заказчика // *Фундаментальные исследования*, 2015. – №2.
2. Гладилина И.П., Сергеева С.А. Психолого-педагогические особенности развития творческого мышления специалистов в сфере закупок // *Современные проблемы науки и образования*, 2013. – №4.

МНОГОАСПЕКТНОСТЬ ТРАНСАКЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Стратулат И.В.

соискатель кафедры маркетинга

Волгоградского государственного университета, канд. эконом. наук,
Россия, г. Волгоград

В статье рассматриваются трансакции, трансакционные издержки и трансакционное развитие, как основополагающие понятия институциональной экономики, вводится понятие трансакционализации. Предлагается механизм трансакционного развития экономики с учетом асимметричности, асинхронности и многоуровневости структуры экономической системы.

Ключевые слова: трансакции, трансакционные издержки, трансакционное развитие экономики, механизм трансакционного развития экономики, трансакционализация, институциональная экономика.

В современной институциональной науке можно выделить два подхода к определению трансакционного сектора: (1) через трансакции – трансакционный сектор определяется как совокупность функционально комплементарных трансакционных видов деятельности и организаций, которые образуют трансакционную структуру экономики, при этом трансакционный сектор противопоставляется трансформационному; (2) через трансакционные издержки – трансакционный сектор понимается как совокупность видов деятельности и организаций, обеспечивающих минимизацию издержек трансакций в различных сферах хозяйствования, которые образуют трансакционную инфраструктуру экономики, при этом трансакционный сектор (трансакционная инфраструктура) противопоставляется трансформационной инфраструктуре. Разграничение двух альтернативных базовых форм хозяйственной деятельности людей впервые было предложено Дж. Коммонсом. Фактически он выделил трансформации и трансакции как группы функционально специализированных видов экономической деятельности, хотя и не использовал еще данную терминологию. Под трансформациями (трансформационными видами деятельности) понимались производство и потребление материальных благ; под трансакциями (трансакционными видами деятельности) – разнообразные рыночные сделки (купля-продажа, аренда, кредитование и т.д.) и управленческие операции. Как было показано Р. Коузом и О. Уильямсоном, трансакции объективно сопровождаются трансакционными издержками – за-

тратами всех видов ресурсов на осуществление субординации (управления) и координации (обменов). Кроме того, О. Уильямсон уточнил, что трансакционные издержки характерны и для трансформационных видов деятельности, хотя и в меньшей степени, нежели для трансакционных. С точки зрения категориальной строгости, трансакции следует понимать как элементарные формы (акты) трансакционных видов деятельности. Трансакционные виды деятельности образуют специфическую подсистему в системе общественного разделения труда и социальной стратификации, создавая особое институциональное поле, т.е. интегрированное множество норм, правил, ценностей, практик, процедур, ролевых моделей, обеспечивающих типизацию и хаби-туализацию трансакционных отношений [2, 3, 4].

Для идентификации трансакционного сектора Дж. Уоллис и Д. Норт разделили все множество видов экономической деятельности на две категории, используя термины «трансакционная функция» и «трансформационная функция». При этом фактически концепция трансакционного сектора использовалась ими в качестве аналитического инструмента для оценки уровня трансакционных издержек в экономике. Впоследствии трансакционный сектор стал рассматриваться и как подсистема экономики, включающая агентов, организации и виды деятельности, функции которых связаны с обеспечением трансакций и минимизацией трансакционных издержек. Целый ряд авторов (Б. Доллери, У. Леон, Г. Чобанов, Х. Эгберт, А. Гуреджеклияева и др.) выделяют в отраслевой структуре экономики трансакционные индустрии (как в частном, так и в государственном секторе), относя к ним финансы, страхование, операции с недвижимостью, оптовую и розничную торговлю, государственное управление, защиту общественного порядка, оборону, почту и др., которые в совокупности и образуют трансакционный сектор (табл. 1).

Таблица 1

Секторная структура экономической системы общества

Частный сектор		Общественный сектор	
Трансформационные индустрии	Трансакционные индустрии	Трансформационные индустрии	Трансакционные индустрии
Сельское хозяйство	Финансы	Образование	Государственное управление
Строительство	Страхование	Здравоохранение	Защита общественного порядка
Добывающая промышленность	Недвижимость	Железнодорожный/воздушный транспорт	Оборона
Обрабатывающая промышленность	Оптовая и розничная торговля	Жилищно-коммунальное хозяйство	Почта
Транспорт и складирование		Социальное обеспечение	
		Массовые коммуникации	

Эти два подхода соотносятся как взаимодополняющие: в широком понимании трансакционный сектор включает определения (1) и (2), в узком – только определение (1). Однако широкое определение представляется методологически более корректным [4, 5].

Введенное Дж. Уоллисом и Д. Нортом понятие трансакционной функции нуждается в уточнении. Под производством в широком значении следует

понимать создание материальных и нематериальных благ (в том числе товаров, работ и услуг), в котором задействованы как вещественные (трансформационные), так и невещественные (транзакционные) факторы производства. Осуществление как трансформационных, так и транзакционных видов деятельности требует затрат и трансформационных, и транзакционных факторов. Производственную функцию допустимо рассматривать как систему, объединяющую две специализированные подсистемы – трансформационную и транзакционную функции [4]. Транзакционная функция описывает поведение затрат транзакционных факторов (транзакционных издержек) в процессах производства товаров, работ и услуг. В этом смысле следует преодолеть негативную смысловую нагрузку понятия «транзакционные издержки», поскольку они характеризуют производительные затраты транзакционных факторов производства. Однако уровень транзакционных (как и трансформационных) издержек нуждается в оптимизации [4, 5].

В этом смысле воспроизводственная функция транзакционного сектора – институциональное, организационное, информационное и финансовое обеспечение процесса воспроизводства, тогда как функция трансформационного сектора – кадровое, технологическое и материальное обеспечение данного процесса. Соответственно, транзакционные виды деятельности – эволюционно обособленные в ходе общественного разделения труда формы и способы обеспечения хозяйствующих субъектов невещественными (транзакционными) ресурсами осуществления трансформаций и транзакций.

В работах О. Иншакова выделены трансформационные факторы экономического развития, к которым отнесены институциональный, организационный и информационный. Институциональный фактор включает функциональные, нормативные и ментальные компоненты. К функциональным относятся статусные функции (институции), статусы и роли агентов; к нормативным – нормы, правила, стандарты, процедуры, рутины, практики и обычаи делового оборота; к ментальным – коллективные стереотипы, убеждения, ожидания и другие формы общих ментальных моделей. Организационный фактор объединяет связи и отношения агентов, модели организации экономической деятельности. Информационный фактор охватывает разнообразные данные, характеризующие состояние и изменения в хозяйственной системе [1].

Транзакционная функция характеризует изменение всех невещественных (транзакционных) характеристик (свойств и параметров) производимых благ. Транзакционные характеристики благ – это совокупность их свойств, обусловленных социально-экономическими взаимодействиями (транзакциями и отношениями) по поводу их производства, обмена, потребления и регулирования. К ним относятся институциональные, организационные и информационные параметры товаров, работ и услуг. В этом смысле транзакционные параметры благ противопоставляются их трансформационным (физическим, химическим и др.) характеристикам. По аналогии могут быть выделены в качестве предмета специальных исследований транзакционные параметры хозяйственных систем.

Представляется возможным на основе данной классификации ввести понятие трансакционного развития экономики как процесса необратимых и взаимосвязанных изменений институциональных, организационных и информационных параметров экономических систем разного уровня и масштаба. Понятие трансакционного развития по своему содержанию близко к понятию трансакционализации, хотя и не тождественно ему. Под трансакционализацией понимается процесс увеличения частоты смены партнеров по бизнесу или контрагентов (У. Бейкер, Р. Фолкнер), который наиболее часто отражает негативные изменения; вместе с тем, в некоторых работах данное понятие раскрывается как процесс развития системы экономических связей и отношений в ходе расширенного воспроизводства (Е. Попкова). Более корректно определять трансакционализацию как процесс качественного и количественного роста разнообразия связей и отношений в экономической системе в ходе ее расширенного воспроизводства, ведущий к углублению дифференциации структуры разделения и кооперации труда, активизации трансакций и информационных потоков, формированию новых форм институционализации хозяйственной деятельности. Подчеркнем, что трансакционализация, выражая позитивные изменения в экономике за счет расширения связей и отношений агентов, параллельно вызывает и негативные тенденции, в частности, ведя к повышению частоты смены контрагентов, росту трансакционных издержек и увеличению трансакционных рисков (оппортунизма, асимметрии информации и др.). Таким образом, предлагаемое определение интегрирует вышеуказанные подходы.

Допустимо выделить следующие векторы трансакционного развития современных экономических систем: повышение роли трансакционных факторов (нематериальных активов), в том числе институтов, культуры и социального капитала; осознание объективной необходимости стратегического управления трансакционными факторами, в том числе на территориальном уровне; акцент на минимизацию трансакционных издержек как коммерческих, так и регулятивных процессов (рейтинг *Doing Business* и др.); формирование отношений как основы долгосрочной устойчивости трансакций (отношенческий маркетинг, стейкхолдерская теория фирмы, новый государственный менеджмент); цифровая революция и оперирование большими объемами данных (*big data*); а так же акцент на обеспечение безопасности трансакций в условиях растущей прозрачности.

Под механизмом трансакционного развития экономики понимается способ управляемых изменений институциональных, организационных и информационных параметров хозяйственной системы в непрерывно и турбулентно меняющейся внешней среде, детерминированный балансом сил и интересов общественных групп влияния.

Основными компонентными блоками данного механизма являются:

1) Блок «субъектор» включает ключевые группы субъектов трансакционного развития экономики – агентов, организации, стейкхолдеров (вовлеченных участников) и регуляторов, – имеющих определенные, часто взаимо-

связанные или взаимоисключающие интересы в отношении векторов, форм и результатов данного процесса.

2) Блок «объектор» интегрирует объекты регулятивных воздействий, т.е. конкретные транзакционные параметры и элементы экономической системы, нуждающиеся в оптимизации.

3) Блок «монитор» охватывает методы, инструменты и индикаторы анализа, диагностики и прогнозирования транзакционного развития экономики.

4) Блок «генератор» обеспечивает определение ориентиров, приоритетов и целевых значений транзакционных параметров экономической системы.

5) Блок «маршрутизатор» включает определение стадий, этапов, проектов и мероприятий регулятивных воздействий, выражаясь в разработке концепции, «дорожной карты» и оперативных планов.

6) Блок «процессор» объединяет все виды трансформационных и транзакционных ресурсов, необходимых для реализации комплекса регулятивных воздействий на транзакционное развитие экономики.

7) Блок «аккумулятор» включает непрерывно пополняющиеся базы данных и знаний о результатах регулятивных воздействий, их позитивных и негативных эффектах, а также о стихийно происходящих транзакционных изменениях во внутренней и внешней средах экономики.

8) Блок «адаптор» интегрирует методы и инструменты корректирующих действий в отношении различных блоков механизма транзакционного развития экономики, обеспечивающих его адаптацию к внешним и внутренним изменениям.

В таблице 2 показано транзакционное развитие экономики, как асимметричный в пространстве и асинхронный во времени многоуровневый процесс, протекающий параллельно на базовых (нано, мини, микро, макро и мезо) и промежуточных (мезо) уровнях иерархической структуры глобальной экономической системы.

Таблица 2

Транзакционное развитие экономики в многоуровневом аспекте

Уровни (L)	Отраслевое разделение и кооперация труда	Пространственное разделение и кооперация труда
1	2	3
L ₉ : Мега	L ₉₁ : Транзакционные процессы в отраслевой структуре мировой экономики	L ₉₂ : Транзакционные процессы в пространственной структуре мировой экономики
L ₈ : Мезо-4	L ₈₁ : Транзакционные процессы в транснациональных отраслях и межотраслевых комплексах	L ₈₂ : Транзакционные процессы в наднациональных территориальных образованиях (международных объединениях стран, мегарегионах, мегагородах)
L ₇ : Макро	L ₇₁ : Транзакционные процессы в отраслевой структуре национальной экономики	L ₇₂ : Транзакционные процессы в территориальной структуре национальной экономики
L ₆ : Мезо-3	L ₆₁ : Транзакционные процессы в отраслях и межотраслевых комплексах экономики страны	L ₆₂ : Транзакционные процессы в субнациональных территориальных образованиях (кластерах, городах, агломерациях, регионах и др.)

L ₅ : Микро	Трансакционные процессы в фирмах и межфирменных объединениях (бизнес-группах, альянсах, сетях и т.д.)
L ₄ : Мезо-2	Трансакционные процессы в производственных и сервисных функциональных системах фирм
L ₃ : Мини	Трансакционные процессы в специализированных и универсальных подразделениях фирм
L ₂ : Мезо-1	Трансакционные процессы в профессиональных и рабочих группах, командах и сетях
L ₁ : Нано	Трансакционные процессы индивидуальных агентов
	<i>Внутрифирменное разделение и кооперация труда</i>

Трансакционализация экономики имеет преимущественно структурную природу, поскольку характеризует изменения системы экономических связей и отношений, т.е. выражает эволюцию организационного фактора. Трансакционное развитие и трансакционализация соотносятся как общее и особенное, поскольку трансакционное развитие отражает институциональные, организационные и информационные процессы, а трансакционализация – лишь организационные, хотя и вызывающие кумулятивные процессы изменений других трансакционных факторов развития экономических систем. В свою очередь, институционализация, выражая развитие институционального фактора, связана с формальным и неформальным закреплением различных форм экономических отношений, возникновением и экспансией институтов, закреплением стереотипов и убеждений в массовом сознании и т.д. [5].

Трансакционные факторы, будучи драйверами эволюции экономических систем, в свою очередь эволюционируют, становясь все более сложными, сочетая повышение эффективности своих элементов и усиление неоднородности и противоречивости их структуры. Трансакционная эволюция экономики в целом и эволюция отдельных трансакционных факторов экономического развития должны стать предметами специальных исследований.

Список литературы

1. Иншаков О.В. «Ядро развития» в контексте новой теории факторов производства [Текст] // Экономическая наука современной России: под. ред ак. Д.С. Львова. – М.: ВИНТИ. – 2003. – С. 11-25.
2. Фролов, Д.П. Аксиоматика, гипотетика и будущее теории трансакционных издержек [Текст] / Д.П. Фролов // Журнал экономической теории. – 2012. – № 2. – С. 83-93.
3. Фролов, Д.П. Институты и трансакционные издержки: преодоление квазикузнецовской парадигмы [Текст] / Д.П. Фролов // Journal of Economic Regulation = Вопросы регулирования экономики. – 2011. – Т. 2. № 4. – С. 5-23.
4. Фролов, Д.П. Парадокс трансакционных издержек [Текст] / Д.П. Фролов // Экономист. – 2011. – № 5. – С. 75-85.
5. Фролов Д.П. Трансакционный сектор экономики: концептуализация и институционализация [Электронный ресурс] / Д.П. Фролов, И.В. Стратулат // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 1. – Режим доступа: URL: <http://www.science-education.ru/121-17252>.

«ЗЕЛЕНАЯ ЭКОНОМИКА» КАК СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ КАБАРДИНО-БАЛКАРСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Тамахина Л.Ф.

доцент кафедры экономики Кабардино-Балкарского аграрного университета,
Россия, г. Нальчик

Тамахина А.Я.

профессор кафедры товароведения и туризма
Кабардино-Балкарского аграрного университета,
Россия, г. Нальчик

Нахушева Л.А.

студентка Института экономики
Кабардино-Балкарского аграрного университета,
Россия, г. Нальчик

В статье «зеленая экономика» рассматривается как новое направление в мировой экономике, пришедшее на смену техногенной экономике. Исследовано современное состояние развития «зеленой экономики» и выявлены большие резервы её развития в перспективе.

Ключевые слова: «зеленая экономика», органическое земледелие, окружающая среда, экологизация, экологический туризм, аграрный туризм.

«Зеленая экономика» – новое направление в мировой экономике, пришедшее на смену техногенной экономике. Всемирный Экономический Форум (2009 г.) определил новый глобальный курс на «зеленую экономику» как единственный безальтернативный путь развития стран. «Зеленая экономика» направлена на эффективное использование природных ресурсов, особенно тех, которые подвержены истощению, и рациональное использование неисчерпаемых ресурсов. Её развитие, основанное на применении чистых или «зеленых» технологий, позволит избежать экологического кризиса, затронувшего многие индустриальные и постиндустриальные страны. Определены следующим ключевые направления развития «зеленой экономики»: внедрение возобновляемых источников энергии, достижение энергоэффективности, органическое земледелие, совершенствование системы управления отходами, развитие «чистого» транспорта, сохранение и эффективное управление экосистемами.

В настоящее время переход к «зеленой экономике» приобретает масштабный характер. Хотя её внедрение требует зачастую дополнительных затрат, но ожидаемый эффект (снижение рисков от глобальных угроз изменения климата, истощения полезных ископаемых, дефицита пресных водных ресурсов, роста заболеваемости, нарушения экосистем и т.д.) гораздо предпочтительнее и весомее. Не случайно в ряде стран мирового сообщества развернулось движение за развитие «зеленой экономики». Так, Южная Корея избрала «зеленый рост» в качестве национальной стратегии. Тайвань активно внедряет солнечные батареи. Бразилия наметила перевести до 80% транспор-

та на биотопливо из сахарного тростника. В Израиле расширяется заправочная сеть для электромобилей. ЕС предусмотрело выделение 10 млн. евро на развитие экологически чистых технологий.

И все же на сегодняшний день наиболее острой из глобальных проблем считается именно экологическая, которая требует не разовых мероприятий, а постоянного внимания и заботы об окружающей среде на всей Земле. Россия и её субъект КБР, в частности, не составляют исключения. Об этом свидетельствуют состояние природной среды в КБР и исследования ученых.

Хотя КБР среди 85 субъектов России в итоговом экологическом рейтинге заняла 10-е место (2015 г.), проблемы здесь имеются. Основными загрязнителями в республике являются не только предприятия (ОАО «Гидрометаллург», бывший «Тырныаузский вольфрамо-молибденовый комбинат», предприятия общественного питания и фермы, расположенные вблизи рек, транспортные средства и др.), но и сами жители. Только в 2013 г. в КБР выбросы в атмосферу загрязняющих веществ, отходящих от стационарных источников составили 2,2 тыс. т, в т.ч. от обрабатывающих производств 0,7, предприятий, производящих и распределяющих электроэнергию, газ и воду, – 1,08 тыс. т. [1, с. 32]. При этом уловлено и обезврежено 1,7 тыс. т. загрязняющих веществ. Сброс загрязненных сточных вод в поверхностные водные объекты на территории КБР в 2013 г. составил 28,5 млн. м³. На территории республики в 2013 г. зарегистрировано 214 несанкционированных свалок, занимающих 345 га земли [2, с. 52].

Эти проблемы постепенно решаются. Завод «Гидрометаллург» было решено вынести за черту города Нальчика. Планируется восстановление Тырныаузского вольфрамо-молибденового комбината, который значительно уменьшит отходы, производя попутно много других металлов, в т.ч. и золото. Решено построить завод по переработке старых отходов комбината, существенно загрязнивших экологическую среду республики. В перспективе за пределы г. Нальчика перебазирован железнодорожный вокзал, автовокзалы, аэропорт и т.д. Делаются успешные шаги по созданию рыбоводов на построенных электростанциях, так как их отсутствие лишило жителей КБР ценных пород рыбы, поднимавшихся для нереста по горным рекам.

Огромный потенциал «зеленого» роста в аграрном секторе республики, где постепенно идет процесс перехода от традиционного производства к органическому: предпочтение отдается органическим удобрениям, биологическим способам борьбы с вредителями и болезнями (феромонные ловушки, клеевые ловушки, биостимуляторы и др.). Важную роль в создании экологически чистой продукции играют земли отгонного животноводства на площади 142,6 тыс. га. На них можно разместить не менее 85 тыс. условных голов, что в 2 раза больше ранее размещаемых. Природные кормовые угодья дают дешевые корма лучшего качества, чем сеяные кормовые культуры. Вследствие наличия многолетних трав они имеют почвозащитное, фитомелиоративное и почвоулучшающее значение.

Зарубежный опыт свидетельствует, что органическое земледелие в 3-10 раз доходнее, чем традиционное. В пользу «зеленой экономики» свидетельствует ежегодный рост спроса на экологически чистую сельскохозяйственную продукцию. В этих целях следовало бы по примеру отдельных регионов

России в КБР открыть специализированные магазины, реализующие экопродукты. При этом покупатели должны быть уверены, что экологическая чистота продукции подтверждена экологическим сертификатом.

В сфере «зеленой экономики» заложен огромный потенциал занятости, что важно для КБР. Однако рассчитывать на дополнительное финансирование программ по развитию «зеленой экономики» в условиях сегодняшнего кризиса не приходится. Основная надежда на незатратные и малозатратные технологии. Это относится и к утилизации отходов перерабатывающих предприятий, бытовых отходов. Необходимо сформировать экоориентированный спрос населения, для чего важно повысить его экологическую грамотность.

Большие надежды в развитии «зеленой экономики» в КБР связывают с развитием экологического и аграрного туризма: организация экскурсий, походов по экологически чистым местам, которых в республике немало (заповедники, парки, заказники, памятники природы), отдых туристов в сельской местности, знакомство с традиционным сельским трудом и участие в нем [3, с. 3].

Развитие «зеленой экономики» требует её отражения в программах развития страны, регионов, городов в виде особого кластера. Внедрение «зеленой экономики» носит стратегический характер, поскольку позволит обеспечить рост чистого продукта, создание дополнительных рабочих мест, повышение качества жизни населения.

Список литературы

1. Кабардино-Балкария в цифрах. 2014: Стат.сб. / Кабардино-Балкариястат-Н., 2014. – 270 с.
2. Тамахина, А.Я. Региональные аспекты экологической и продовольственной безопасности (на примере Кабардино-Балкарской Республики) [Текст] /А.Я. Тамахина, С.И. Балаева, М.В. Блиева, Т.Х. Тлупов, Ф.Х. Карданова. – Нальчик: Изд-во М. и В. Котляровых (ООО «Полиграфсервис и Т»), 2013. – 148 с.
3. Бербеков, Б. Доходный сегмент сельской экономики [Текст]/ Б. Бербеков //Кабардино-Балкарская правда, 15 сентября 2014 г. – С. 3.

ФОРМАЛИЗАЦИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ РЫНКА ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ МАШИН

Тихонова А.А.

студентка 2 курса магистратуры

Новосибирского государственного университета экономики и управления,
Россия, г. Новосибирск

Ковалев В.А.

доцент кафедры современного естествознания и наукоемких технологий
Новосибирского государственного университета экономики и управления,
канд. техн. наук, доцент,
Россия, г. Новосибирск

Работа посвящена разработке методов качественного анализа и сравнения альтернатив критериев технологических машин для принятия решения о том, следует ли их по-

купать на рынке, а также развитию функциональных моделей переговоров с поставщиками технологического оборудования.

Ключевые слова: оборудование рынка, эффективность и качество технологических машин, сравнение и выбор альтернатив, критерии покупателя, маркетинг, формализация информации и программно-математического обеспечения.

Известно, что оптимально сбалансированная по составу и параметрам технологических машин (ТМ) система оборудования промышленного предприятия является одним из факторов технологической гибкости производства в отношении решения ряда задач, связанных с повышением производительности, расширением ассортимента изделий, обеспечением стабильности их качества. Например, для предприятий производств легкой промышленности устойчивость на рынке выпускаемой продукции во многом обусловлена возможностями, во-первых, обеспечить быстрый отклик на изменение моды, во-вторых, расширить номенклатуру и ассортимент выпускаемых изделий с требуемым качеством при их минимальной себестоимости и высокой производительности труда. При прочих равных условиях, способность предприятия решать такие задачи определяется составом и состоянием ТМ в системе оборудования [1, с. 142].

В условиях маркетинговой системы организации производства руководителю предприятия необходима дополнительная аргументация, основанная на принципах, уменьшающих действие субъективных факторов и повышающих объективность решения о целесообразности проведения модернизации технологического оборудования предприятия [2, с. 63].

При выборе ТМ возникает необходимость оценки их эффективности по совокупности критериев, связывающих параметры ТМ с показателями, определяющими возможность интегрирования конкретных вариантов ТМ в комплекс оборудования для реализации заданных технологических процессов. Задача принятия решения о модернизации оборудования может быть сведена к объективному выбору одной из альтернатив: целесообразна дальнейшая эксплуатация данной ТМ или нет.

В производственной практике при оценке ТМ, например, на предмет целесообразности их приобретения или снятия с эксплуатации, основное внимание уделяется сравнению показателей технических характеристик различных ТМ, то есть в основе их выбора используется, по существу, эвристический принцип обоснования принимаемых решений по типу «лучше-хуже», «годен-не годен». Подобный подход, базирующийся на опыте эксперта, аналогиях, рекламном воздействии изготовителей ТМ, во многом субъективен, слабо учитывает конкуренцию изготовителей и нередко приводит к ошибочным решениям, последствия которых для предприятия могут быть очень весомы. В этой связи актуальна постановка задачи формализации оценки и оптимального выбора ТМ с различных точек зрения, учитывая экономические и технологические аспекты вероятных условий эксплуатации. Поэтому, уже на ранних этапах разработки программ технического переоснащения производства (или организации нового) необходимо проводить количественную оцен-

ку уровня совместимости ТМ в комплексах оборудования и количественную оценку уровня взаимозаменяемости однотипных вариантов ТМ.

Возможность оптимизировать состав технологического оборудования предприятия предоставляют формализованные процедуры критериальной оценки вариантов технических решений ТМ и агрегатно-модульный принцип их интегрирования в технологически целесообразные системы (комплексы) оборудования. С точки зрения теории выбора и принятия решений подобные задачи представляют собой многокритериальные векторные задачи принятия решения в условиях неопределенности, при реализации которых необходимо дать оценку каждой составляющей вектора и свести оценки в одну общую объективную оценку.

В настоящее время формализованных процедур многокритериальной оценки ТМ, представленных на рынках технологического оборудования, нет, а покупатель при проведении маркетинговых исследований рынков использует методики, которые имеют ярко выраженный объясняющий характер (в частности, как принимает решение покупатель, его поведение на рынке, способы воздействия на него и т. д.). Такие методики не позволяют решать какими должны быть технические решения ТМ, обеспечивающие их эффективность в эксплуатации.

Маркетинговые исследования на рынках ТМ являются объективной необходимостью, как для их потребителей, так и производителей. При этом цели исследований противоположны, а некоторые решаемые задачи имеют много общего.

В практике проектирования ТМ выбор варианта, принимаемого за основу конструкторской проработки, осуществляется на этапе технического предложения, включающего в себя три основных стадии: формирование совокупности вариантов, их сравнительный анализ, выбор технически реализуемых. Вместе с тем, процесс формализации всегда предполагает известное принуждение, так что применяющий полученные результаты считает, что его лишают свободы решения. Однако, именно в конкретных случаях выбора, адекватная формализация позволяет получить дополнительную аргументацию, обеспечивающую более высокий уровень надежности принимаемого решения.

Можно утверждать, что: массовость задач оценки, сравнения и выбора ТМ; стоимость и особенности их эксплуатации; ресурсы, отпускаемые на модернизацию оборудования; конкурентные действия изготовителей оборудования – обуславливают существенное возрастание ответственности при выборе оптимальных вариантов ТМ и актуальность задач разработки процедур формализованной оценки их эффективности применительно к заданным технологическим процессам. Ожидаемые результаты работы заключаются:

- в содержательной постановке задач критериальной оценки, выбора и интегрирования ТМ в комплексы оборудования;
- в разработке информационного и математического обеспечения для задач, решаемых потребителем в процессе покупки ТМ;

- в формализации методики решения некоторых задач маркетинговых исследований рынка технологического оборудования;

- в обеспечении гибкости производства за счет выбора оптимальных вариантов технических решений ТМ;

- в возможности снижения цены приобретаемого оборудования за счет уменьшения влияния субъективных оценок и разработки моделей переговоров с поставщиками ТМ.

Следует отметить, что до известной степени и качественный анализ ТМ позволяет осуществить их оптимальный выбор, но достаточно часто наблюдаются ошибки, являющиеся следствием локализации цели применения ТМ. В тоже время, именно для многоассортиментной технологии с часто меняющимися моделями изделий, особенно важна оценка конкретной ТМ на основе вариантных условий эксплуатации, так как в этом случае технологическая цель применения ТМ сама является функцией нескольких переменных параметров.

Список литературы

1. Теория выбора и принятия решений / И.М. Макаров, Т.М. Виноградская, А.А. Рубчинский, В.Б. Соколов. – М.: Наука, 1982. – 328 с.

2. Мушик Э. Методы принятия технических решений / Э. Мушик, П. Мюллер. – М.: Мир, 1990. – 209 с.

ВЛИЯНИЕ КРОСС-КУЛЬТУРЫ НА ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Томилов Д. А.

студент гр.ПМП м 13-1,

Тюменский государственный нефтегазовый университет,

Россия, г. Тюмень

Шилова Н.Н.

Тюменский государственный нефтегазовый университет,

д-р экон. наук, профессор,

Россия, г. Тюмень

В статье освещается вопрос влияния кросс-культуры на особенности управления предприятием, раскрыты особенности менеджмента в западноевропейской, восточной и Российской модели управления.

Ключевые слова: кросс-культура, менеджмент организации, особенности российского менеджмента, западноевропейская и восточная модели управления.

На сегодня национальные и территориальные особенности играют важную роль в управлении бизнесом. В каждой стране существует специфическая модель управления, сформированная под влиянием национального культурного наследия.

Вести бизнес в условиях разнообразия культур, языков, особенно реализовывать крупные проекты – дело не только трудоемкое, но и весьма сложное в части кросс-культурного менеджмента.

Кросс-культурный менеджмент – это составная часть системы управления человеческими ресурсами, обеспечивающая разработку технологий обучения эффективному ведению бизнеса в условиях разнообразия культур с целью предотвращения межкультурных конфликтов [1].

Решение проблемы территориальных особенностей в управлении предприятием на сегодня одна из приоритетных задач современного менеджмента во всем мире. Значимость данной проблемы для Российской Федерации обусловлена слиянием национальных культур путем интеграции иностранного капитала в экономику страны. По данным Госкомстата на 1 января 2015 г. на территории Российской Федерации осуществляли деятельность 23287 организаций с участием иностранного капитала, среднесписочная численность работников этих организаций составляла без учета внешних совместителей 3227,3 тыс. чел., их оборот – 28132,8 млрд. руб. [2].

Структура участия компаний с иностранным капиталом в экономике России и численность работников компаний по видам деятельности представлена на рисунке.

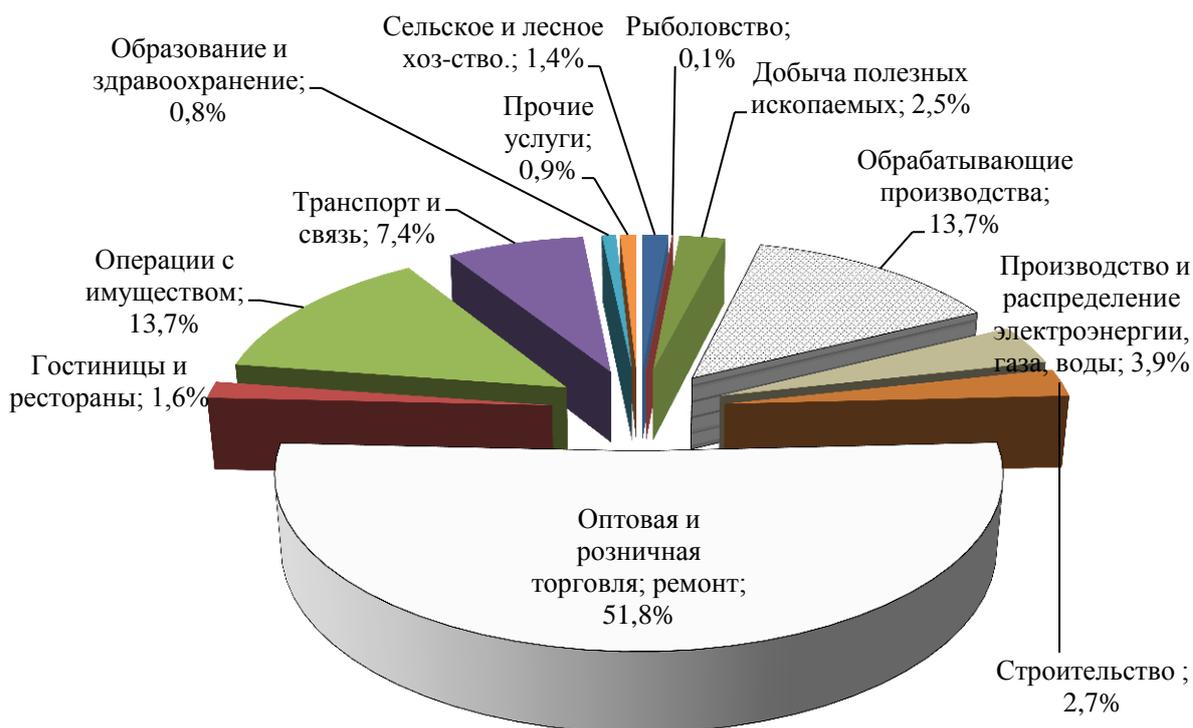


Рис. Структура товарооборота компаний с иностранным участием, январь 2015 г.

На предприятиях с участием иностранного капитала выделяют две основные корпоративные модели менеджмента западноевропейскую (американскую) и восточную (японскую). Каждой из моделей присущи определенные отличительные особенности.

Для западноевропейской модели менеджмента, присуще ниже следующие факторы.

1. Анализ экономической ситуации выполняет высшее руководство предприятия. Далее информируя остальных сотрудников о результатах.

2. Компании стремятся расширяться за счет покупки других компаний, принадлежащих к растущим отраслям бизнеса.

3. Предприятия в первую очередь думают о внешних источниках развития, обращая меньше внимание на собственные источники роста.

4. Больше внимание уделяется совершенствованию продукта, большие вложения в исследования связанные с выведением конкурентных преимуществ организации.

5. Меньшие вложения в человеческие ресурсы. Работа на основе срока действия контрактной системы [5].

Для восточной модели менеджмента, присущи во многом противоположные факторы.

1. Высшее руководство лишь определяет общее направление экономического анализа и предоставляет эти сведения низовому уровню для проведения дальнейших операций.

2. Развитие компаний происходит в основном за счет роста собственной компании.

3. Компании в первую очередь думают о внутренних источниках развития.

4. В компаниях предметом особого внимания является увеличение объема продаж.

5. Присуще система долгосрочного найма. Коллективное принятие решений и распределение ответственности между всеми работниками [5].

В России сейчас встречаются как практики западной и восточной теорий менеджмента, так и собственные российские технологии, эффективные для местных условий.

Воздействие факторов внешней и внутренней среды придало российскому менеджменту специфические черты. Для Российской модели менеджмента характерен свой особенный стиль, основанный на личном интуитивном восприятии ситуации руководством компании. Россия сейчас и вынуждена идти своим особым путем к освоению методов современного менеджмента.

Особенность управления на Российских предприятиях заключается в ряде факторов, препятствующих развитию менеджмента в России по западноевропейской либо восточной концепции.

1. Менталитет работников в Российских компаниях предполагает ряд особенностей в решении проблем, их выборе, подходе, реакции на определенные ситуации. При этом западные или восточные модели менеджмента становятся не применимыми. Но есть и ряд общих качеств, которые согласуются с существующими моделями менеджмента. Это целеустремленность и нацеленность на результат.

2. Снижение темпов развития экономики России создает ряд препятствий для менеджмента. Нестабильная экономическая ситуация, затрудняет коммуникации, создают атмосферу опасения при инвестировании, наблюдается преувеличение национальных особенностей.

3. Слабое развитие малого и среднего предпринимательства на фоне высококонцентрированных производств, хозяйственных комплексов нефтегазовой сферы сдерживает развитие Российского менеджмента. С другой стороны имеется положительный опыт государственного регулирования экономики, использование которого может дать положительный эффект, способствовать формированию менеджмента по существующим моделям управления.

4. На сегодняшний день осуществляется переход к рыночной экономике, когда существуют и действуют и новые, и старые модели управления. Желание работать в команде и внутренняя мотивация сотрудников не успели исчезнуть за годы советской и постсоветской системы, что играет важную роль в утверждении менеджмента как типа управления.

5. Особое значение в менеджменте имеет профессионализм управления. Система подготовки кадров менеджеров, экономистов, финансистов должна постоянно совершенствоваться. На данный момент отмечается ориентация на фундаментальную подготовку, научность профессионального образования, которые могут ускорить процессы подготовки менеджеров и придать им более высокое качество.

6. В России наблюдается акцентирование внимания со стороны высшего руководства компаний на проблемы экономического роста компаний в ущерб решению конкретных проблем социально-психологической мотивации и адаптации сотрудников, что усиливает административный барьер к решению проблем. При этом богатый опыт западных стран в решении вопросов мотивации находит все большее применение в Российских компаниях.

7. Одна из основных черт российского менеджмента – отстраненность работников от участия в управлении производством. Она явилась следствием того, что, несмотря на годы реформ, на предприятиях сохранилась и даже усилила свои позиции авторитарность управления. Подобная система управления предприятиями, конечно, позволяет решать текущие задачи, но, одновременно, лишает их перспективы, так как не позволяет в полной мере задействовать в процессе производства работников, раскрыть их потенциал.

Именно авторитарность управление является следствием влияния национальной культуры, т.к. многие менеджеры крупных предприятий являются приемниками еще советской школы управления.

Проведенный анализ влияния кросс-культуры на особенности управления предприятием показывает, что данная проблема актуальна для всех стран и предприятий, т.к. на сегодняшний день нет универсальной модели для каждой отдельной организации. Для решения глобальной задачи усовершенствования модели управления нужны годы совместной работы органов государственной власти и бизнеса, представителей глобальных европейских и восточных школ менеджмента не без участия и Российского опыта в управлении.

Список литературы

1. Кросс-культурный менеджмент. Учебно-методическое пособие. Л.М. Волосникова. – 2013. – 49с.
2. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс] : база данных содержит статистические данные РФ. Режим доступа. <http://www.gks.ru/> (дата обращения 17.04.2015)
3. Об иностранных инвестициях в Российской Федерации Электронный ресурс.: Федеральный закон N 160-ФЗ от 09.07.1999 (в ред. от 06.12.2011). [Электронный ресурс] : база данных содержит данные об иностранных инвестициях в РФ. Режим доступа <http://base.consultant.ru> (дата обращения 17.04.2014).
4. Особенности национального менеджмента А.Б.Бахур //Менеджмент в России и за рубежом. – 2005.-№ 5
5. Учебное пособие Международный менеджмент / Под ред. С.Э. Пивоварова, Д.И. Баркана, Л.С. Тарасевича. – СПб.: Питер, 2005.

ПОНЯТИЙНЫЙ АППАРАТ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Тормозова Е.Д.

студентка магистратуры Московского городского университета
управления Правительства Москвы,
Россия, г. Москва

Сфера закупок товаров, работ, услуг является одним из важнейших сегментов социально- экономического развития страны. Введение контрактной системы закупок потребовало по – новому рассматривать многие понятия. В статье представлен исторический аспект становления понятийного аппарата закупочной деятельности.

Ключевые слова: закупки, терминология, понятийный аппарат, становление, контрактная система.

В новом законодательстве о государственных закупках терминология существенно отличается от используемой ранее, и мы полагаем, что эти изменения не являются случайными. Так, Федеральный закон от 21 июля 2005 г. N 94-ФЗ "О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд" действовал в сфере размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных, муниципальных нужд, нужд бюджетных учреждений (ч.1 ст. 1). Одним из ключевых понятий закона, как это видно из его предмета, было понятие «размещение заказов». Размещение заказов определялось в ст. 5 указанного закона как действия заказчиков, уполномоченных органов по определению поставщиков (исполнителей, подрядчиков) в целях заключения с ними государственных или муниципальных контрактов, а также гражданско-правовых договоров бюджетных учреждений на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для нужд соответствующих заказчиков.

Базовым понятием для термина «размещение заказа» являлось определение поставщика. На практике это означает, что законодательно эти понятия

понимались как сходные по содержанию, «размещение заказа» с точки зрения содержания – часть более емкой, широкой процедуры определения поставщика. Таким образом, законодатель ориентировал правоприменителя на то, что действие закона 94-ФЗ распространяется на те процедуры, которые происходят только в период выбора поставщика. Такие этапы как определение потребности, планирование, проверка качества исполнения, последующий контроль за соблюдением условий контракта со стороны заказчика и поставщика не входили в предмет «размещения заказа», не регулировались положениями данного закона.

Общественные отношения, урегулированные законом №94-ФЗ, являлись относительно обособленными, термин «размещение заказа» не использовался в нормативных актах, не связанных с указанным Федеральным законом, не был известен Гражданскому кодексу, законодательству о защите конкуренции. Цель отбора была сформулирована весьма лаконично – заключение контрактов или договоров.

Многие авторы в связи с указанной формулировкой обращали внимание на то, что она оторвана от реальных потребностей государственных и муниципальных заказчиков. Очевидно, что принципиальным результатом является далеко не заключение контракта или договора, а удовлетворение государственных или муниципальных нужд. В то же время различие между правовыми последствиями указанных формулировок очевидна. В случае, если цель представляется как заключение контракта, то все последующие отношения выпадают из сферы особого регулирования и особого контроля, переходят в плоскость гражданского законодательства (хотя и с некоторыми особенностями и ограничениями о которых мы выскажемся ниже). Кроме того, для целей формирования отчетности в этом случае важным будет именно факт заключения и существования договора, а не вытекающие из него отношения. В этом случае законодательство можно назвать процессо-ориентированным, так как во главу угла ставится именно процедура и формальное заключение контракта. В случае если цель формулируется иным образом, в привязке к нуждам, то соответственно предмет правового регулирования становится много шире, включает в себя также процедуры реализации заключенных контрактов. Такое законодательство является целеориентированным, т.е. ключевым элементом является удовлетворение потребностей заказчика.

В Федеральном законе от 29 декабря 2012 г. N 275-ФЗ «О государственном оборонном заказе» приводится определение государственного оборонного заказа. В соответствии с п. 1 ст. 1 указанного Закона государственный оборонный заказ – установленные нормативным правовым актом Правительства Российской Федерации задания на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для федеральных нужд в целях обеспечения обороны и безопасности Российской Федерации, а также поставки продукции в области военно-технического сотрудничества Российской Федерации с иностранными государствами в соответствии с международными обязательствами Российской Федерации.

Государственный оборонный заказ – это лишь вид государственного заказа, имеющий глубокую специфику, связанную с областью его применения. В связи с этим использование понятия государственного оборонного заказа в качестве универсального для любых видов государственного (муниципального) заказа не представляется возможным.

Таким образом, понятийный аппарат закупочной деятельности претерпевает достаточно серьезные изменения в связи с введением понятия контрактная система в сфере закупок, но без анализа предыдущего терминологического аппарата данный процесс будет недостаточно полным [1].

Список литературы

1. Гладилина И.П. Управленческая компетентность в структуре профессионализма заказчика // *Фундаментальные исследования*, 2015. – №2.
2. Гладилина И.П., Сергеева С.А. Психолого-педагогические особенности развития творческого мышления специалистов в сфере закупок // *Современные проблемы науки и образования*, 2013. – №4.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОНЯТИЙ СФЕРЫ ЗАКУПОК

Тюсина Л.С.

аспирант кафедры управления государственными и муниципальными закупками Московского городского университета управления
Правительства Москвы,
Россия, г. Москва

В связи с вступлением в силу с 1 января 2014 г. 44 – ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» заказчикам необходимо использовать новый понятийный аппарат. Сравнительный анализ понятий сферы закупок во многом позволяет определить сущность новаций контрактной системы, что способствует выработке инновационных управленческих решений осуществления закупок.

Ключевые слова: закупки, контрактная система, сравнение, анализ.

Формирование контрактной системы в сфере закупок потребовало достаточно серьезного изучения понятийного аппарата, который изменился по отношению к предыдущему законодательному регулированию закупочной деятельности. В основном, изучения требует анализ содержания понятия «заказ».

Н.Н. Цикорев и А.И. Колосов рассматривают государственный (муниципальный) заказ в широком и узком смыслах. В широком смысле – это обобщенная потребность органов государственной власти (местного самоуправления) в товарах, работах, услугах. В узком смысле, применительно к государственным закупкам, – это документ, входящий в состав конкурсной документации, в котором определены наименования закупаемых товаров, работ, услуг; требования к этим товарам, работам, услугам; объемы, сроки и условия поставки (выполнения).

Государственный (муниципальный) заказ – это инструмент удовлетворения государственных (муниципальных) нужд. Другими словами, заказ по времени своего возникновения следует за нуждами, а не возникает вместе с ними. Лишь некоторые из государственных (муниципальных) нужд "формируются" в установленном порядке в заказ и становятся "обеспечиваемыми" за счет средств соответствующего бюджета или внебюджетных источников финансирования. Таким образом, потребности публично-правового образования, формируемые в установленном порядке, можно рассматривать в качестве государственного (муниципального) заказа.

Понимание заказа как "потребности" встречается и в иных работах.

В узком и широком смысле рассматривают государственный заказ также В.С. Лопатников, И.П. Соколова, С.Р. Тажетдинов. В узком смысле слова авторы понимают под государственным заказом "определение государственным заказчиком конкретного поставщика на поставку товара для государственных нужд и подписание с ним контракта". В широком – "отношения между государственной властью и бизнесом, между всем обществом и государственными органами по поводу обеспечения жизнедеятельности всех ее членов".

В данном случае под заказом в узком смысле слова понимается скорее размещение заказа, а не собственно заказ, а широкий смысл государственного заказа вовсе напоминает такую правовую категорию, как источник права (в материальном смысле).

Т.А. Московец считает, что под государственным заказом следует понимать механизм, в том числе совокупность нормативных правовых и иных актов, предусматривающий поставки продукции, выполнение работ и предоставление услуг для решения задач жизнеобеспечения, обороны и безопасности страны, а также для реализации федеральных целевых программ и межгосударственных целевых программ, в которых участвует Российская Федерация.

Анализ содержания понятия государственный (муниципальный) заказ показал, под ним разные авторы понимают разные явления: "выполнение работ", "правовой акт", "управленческий акт", "контракт", "совокупность контрактов", "документ", "потребность", "государственные нужды", "форму удовлетворения нужд", "поручение", "задание", "поставку", "определение поставщика", "систему мероприятий", "механизм", "метод управления", "отношения между властью и бизнесом, обществом и государственными органами", "перечень товаров, работ, услуг", "институт реализации Конституции, законов и функций Российского государства" и др.

Полагаем, что в большинстве случаев авторы не раскрывают в полной мере сущности государственного (муниципального) заказа, которую составляют нужды (потребности) публично-правового образования в товарах, работах и услугах.

Контрактная система в сфере закупок не включает в понятийный аппарат термин «государственный (муниципальный) заказ». Среди основных понятий контрактной системы законодательно закреплены следующие: кон-

трактная система в сфере закупок, определение поставщика (подрядчика, исполнителя), закупка товара, работы, услуги для обеспечения государственных или муниципальных нужд, участник закупки, государственный заказчик, муниципальный заказчик, заказчик, государственный контракт, муниципальный контракт, единая информационная система в сфере закупок, уполномоченный орган, уполномоченное учреждение, специализированная организация, федеральный орган исполнительной власти по регулированию контрактной системы в сфере закупок, контрольный орган в сфере закупок, орган исполнительной власти субъекта Российской Федерации по регулированию контрактной системы в сфере закупок, эксперт, экспертная организация, совокупный годовой объем закупок.

Список литературы

1. Гладилина И.П. Управленческая компетентность в структуре профессионализма заказчика // *Фундаментальные исследования*, 2015. – №2.
2. Гладилина И.П., Сергеева С.А. Психолого-педагогические особенности развития творческого мышления специалистов в сфере закупок // *Современные проблемы науки и образования*, 2013. – №4.

ОСОБЕННОСТИ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРИ ОРГАНИЗАЦИИ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА МОСКВЫ)

Ухватов В.А.

студент магистратуры Московского городского университета
управления Правительства Москвы,
Россия, г. Москва

Проектное управление – одно из самых приоритетных направлений развития отечественной системы управления. Контрактная система в сфере закупок предусматривает внедрение основ проектного управления в закупочную деятельность.

Ключевые слова: контрактная система, закупки, проектное управление, закупочная деятельность.

Любой современный проект – это особый способ, некая организационная форма по достижению целей. Иницируются проекты внутри компаний, однако предполагать могут участие нескольких заинтересованных в его реализации организаций, а также участие государства. Для выполнения всех необходимых работ по проекту привлекаются соответствующие исполнители, необходимые финансы, различные ресурсы и оборудование. Как правило, реализуется проект в пределах бюджетных и временных ограничений. Предполагает проект наличие чёткого плана достижения всех поставленных целей (комплекса работ), наличие разработанной системы полномочий и, конечно же, ответственности за достижение всех целей во главе с менеджером проекта.

Управление проектом (Project Management) – использование знаний, навыков, методов, средств и технологий при выполнении проекта с целью достижения или превышения ожиданий участников проекта.

Цель проектного управления – достижение желаемого результата деятельности, достигаемого в пределах установленного интервала времени.

Основными целями управления проектами являются: обеспечение достижения запланированных результатов; соблюдение и сокращение сроков достижения результатов; повышение эффективности использования ресурсов; обоснованность и своевременность принимаемых решений; повышение эффективности взаимодействия внутри организации, а также взаимодействия с подрядными организациями.

Важным в проектном управлении является процесс его внедрения в ту или иную организационную структуру управления. Поэтому важно понимать методологию осуществления процесса интеграции процессного управления. Также согласно темы работы были проанализированы специфические особенности проектного управления в государственных закупках: в части участников, методологии, документального и информационного обеспечения, обеспечения взаимной увязки целей и задач проекта, представлена модель проектного управления закупками в городе Москве.

Таки образом, основная цель проекта достигнута, путём логического и последовательного решения следующих важных задач:

- Рассмотрена сущность и содержание проектного управления;
- Ознакомились с теоретическими аспектами внедрения проектного управления и анализом методических рекомендаций по внедрению проектного управления в органах исполнительной власти;
- Проанализировали процесс проектного управления государственными закупками;
- Рассмотрели непосредственно управление закупочной деятельностью в городе Москве;
- Рассмотрена модель проектного управления в сфере закупок и предложены пути её совершенствования, с точки зрения проектного управления;
- Предложены основные направления реализации модели проектного управления в государственных закупках.

Механизмы по управления государственными закупками, в особенности, государственными программами относятся на современном этапе к сложным социально-экономическим системам. Успешное их формирование, отлаженное функционирование и дальнейшее развитие не могут осуществляться без качественного соблюдения, как всеобщих правил системного подхода, так и особых принципов, которые обеспечивают наиболее рациональное, качественное, а также быстрое достижение всех поставленных стратегических, оперативных и тактических целей чем на современном этапе и является проектное управления. Использование проектного и системного подхода в закупочной деятельности города Москвы позволит обеспечить своевремен-

ное достижение намеченных целей закупочной деятельности и в целом значительно повысить эффективность всей деятельности в сфере государственного управления.

Список литературы

1. Дёгтев Г.В., Гладилина И.П., Акимов Н.А., Банников П.А. Управление закупками товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: учебно-методическое пособие. – М.: Моск. гор. ун-т управления Правительства Москвы, 2013. -120 с.
2. Землин А.И., Банников П.А., Сергеева С.А. Мониторинг системы закупок в РФ: учебное пособие. – Москва, 2014. – 24с.

МОДЕЛЬ СОДЕЙСТВИЯ ЗАНЯТОСТИ ИНВАЛИДОВ

Фахрадова Л.Н.

младший научный сотрудник

ФГБУН Институт социально-экономического развития территорий РАН,
Россия, г. Вологда

В работе приводятся сведения, характеризующие деятельность органов власти в сфере содействия трудоустройству инвалидов. На основе изучения законодательства, работ отечественных и зарубежных исследователей предложена модель содействия занятости инвалидов, включающая пошаговый алгоритм сопровождения, занятых в этом процессе акторов и их функции. Результатом внедрения разработанной модели станет, с одной стороны, снижение экономического бремени инвалидности, с другой стороны, – приобретение инвалидами нового профессионального статуса.

Ключевые слова: инвалиды, занятость, трудоустройство, модель.

Проблема инвалидизации населения имеет двойственный характер, поскольку вызывает негативные социальные и экономические эффекты как в обществе в целом, так и в жизни людей с ограниченными возможностями. Экономический эффект на уровне всего общества проявляется в недопроизводстве ВВП, затратах на социальное обеспечение, предусмотренных законодательством. Для человека имеющего инвалидность негативным её следствием является снижение уровня и качества жизни вследствие ограничений возможности участия в экономической деятельности. Социальные последствия инвалидизации проявляются на уровне всего общества через дискриминацию инвалидов, негативную стереотипизацию их образа. Следствиями таких эффектов является эксклюзия инвалидов, затруднение их социализации, существование барьеров, закрепляющих низкий социальный статус людей с ограниченными возможностями здоровья. На индивидуальном уровне наличие инвалидности может приводить к одиночеству, потерям психического и физического здоровья, утрате профессиональной квалификации и навыков социального взаимодействия. Имеет место взаимообусловленность инвалидизации и её эффектов. Поэтому для интеграции людей с ограниченными возможностями и социума необходима активная работа государства и обще-

ственных организаций. Одно из важнейших направлений такой работы – содействие занятости инвалидов.

Право на осуществление трудовой деятельности гарантируется инвалидам наряду с остальными гражданами и закреплено в законодательстве Российской Федерации [1]. Однако, несмотря на работу государственных учреждений по оказанию гражданам соответствующих услуг, сохраняются проблемы, как с профессиональным обучением, так и с трудоустройством людей с ограниченными физическими возможностями.

В Российской Федерации по состоянию на 2013 год было зарегистрировано 13082 тыс. чел. инвалидов, среди них 3897 тыс. чел. – трудоспособного возраста. В Вологодской области – 129 тыс. чел. и 27,5 тыс. соответственно [8]. По данным за тот же период, за содействием в трудоустройстве в учреждения службы занятости обратились 190631 чел., из которых нашли работу 40%, в том числе на котируемые рабочие места трудоустроились 4271 чел [8]. В Вологодской области численность инвалидов, обратившихся за содействием в трудоустройстве в 2013 году, составила 2476 чел., из них нашли работу 31%. Необходимо отметить, что трудоустройство инвалидов – одно из приоритетных направлений региональной политики в сфере содействия занятости населения. Так, в рамках реализации плановых мероприятий программы «Содействие занятости населения, улучшение условий и охраны труда в Вологодской области на 2014-2018 годы» на специально оборудованные рабочие места было трудоустроено 213 инвалидов, из них 160 человек имели третью группу инвалидности, 41 – вторую, 12 – первую. Среди профессий, которые приобретают инвалиды на новом рабочем месте, присутствуют такие, которые требуют высокого уровня теоретической и практической подготовки: экономист, инженер-программист, системный администратор, инженер по проектно-сметной работе, редактор. Это свидетельствует о готовности работодателей к сотрудничеству с государством в сфере содействия занятости и профессиональной реабилитации инвалидов [4, 6].

Программно-целевой подход, позволяет в сравнительно короткие сроки, в том числе за счёт создания механизмов межведомственного взаимодействия, решать актуальные социальные проблемы. Его слабой стороной можно назвать отсутствие преемственности: прекращение действия целевой программы влечёт за собой распад сложившегося механизма, отход от принципа комплексного решения задач. В случае с обсуждаемой проблемой, мероприятия по содействию трудоустройству инвалидов рассчитаны на период действия областной целевой программы: с 2014 по 2018 гг. При этом, выделение денежных средств на оборудование специальных рабочих мест для инвалидов согласовано только на 2014 и 2015 гг. В то же время, содействие занятости данной категории лиц экономически обосновано, поскольку позволяет минимизировать потери вследствие недопроизводства ВРП инвалидами трудоспособного возраста, величина которого в 2012 году составила около 6,8 млрд. рублей (по расчётам специалистов ИСЭРТ РАН) [2].

Дальнейшая работа по содействию занятости инвалидов должна будет опираться на иные механизмы взаимодействия уполномоченных госструктур.

Для разработки таких механизмов, в свою очередь, необходимо комплексное видение проблемы и системный подход к её решению. Следуя данной логике, а также опираясь на публикации отечественных авторов [3,5,7], нами предложена модель содействия занятости инвалидов на муниципальном уровне (рисунок).

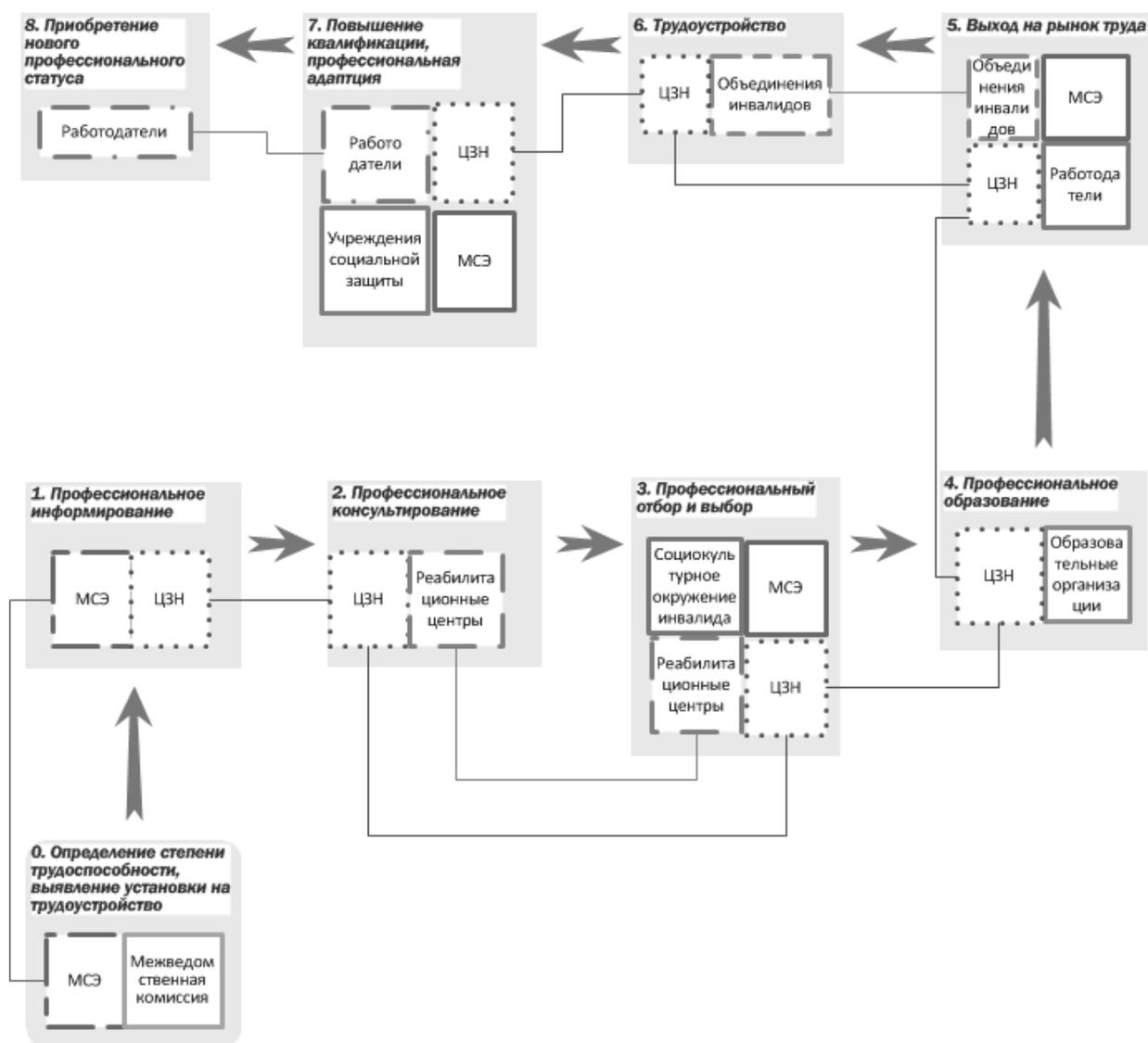


Рис. Модель содействия занятости инвалидов

Источник: составлено автором.

Примечание: MSЭ – бюро медико-социальной экспертизы, ЦЗН – центр занятости населения

Предполагается, что в рамках данной модели инвалид проходит восемь последовательных стадий, объединённых в два этапа, общей целью которых является устройство на постоянное место работы. Основной задачей первого этапа является профессиональная подготовка инвалидов, а конечной целью – получение ими профессионального образования. На втором этапе решается задача обеспечения инвалидам благоприятных условий для достижения экономической независимости, конечной целью выступает получение положительного экономического эффекта от трудоустройства людей с ограниченными возможностями здоровья.

Первый этап начинается с обращения гражданина в учреждения медико-социальной экспертизы, где специалисты устанавливают степень утраты способности к выполнению трудовой деятельности, присваивают соответствующую группу инвалидности. Присутствует ли у инвалида установка на трудоустройство, определяют межведомственные комиссии. Дальнейшая работа с инвалидом включает: *профессиональное информирование, профессиональное консультирование, профессиональный отбор и выбор, профессиональное образование*. На каждой из стадий может быть получен как положительный, так и отрицательный результат. В случае отрицательного исхода процесс содействия трудоустройству прекращается.

Разным стадиям модели соответствует свой набор основных участников. Профессиональное информирование и консультирование проводят специалисты бюро МСЭ и центров занятости населения. На стадии профессионального отбора и выбора к работе подключаются реабилитационные центры и социокультурное окружение инвалидов, способные оказать психологическую поддержку. Наиболее сложной стадией рассматриваемого этапа является профессиональное образование, поскольку для её успешного прохождения инвалидам необходима поддержка многих акторов, несмотря на то, что основная нагрузка приходится на образовательные учреждения.

Второй этап модели включает четыре стадии. Первая – выход на рынок труда – соответствует выпуску из образовательного учреждения и включению в конкуренцию за рабочие места. Основное содействие инвалиду на данной стадии оказывают центры занятости населения, бюро МСЭ, организации инвалидов (например, ВОГ и ВОС). Некоторая поддержка может быть предоставлена самими работодателями, если их предприятие или организация имеет социальную направленность. Вторая стадия данного этапа – трудоустройство, где наиболее активными участниками являются центры занятости населения и объединения инвалидов. Через некоторое время после успешного трудоустройства может возникнуть потребность в профессиональной адаптации, повышении квалификации. В таком случае поддержку инвалидам оказывают центры повышения квалификации, бюро МСЭ, учреждения социальной защиты населения. Благополучная адаптация на рабочем месте приводит к приобретению и постепенному закреплению нового профессионального статуса. На этой стадии решающую роль играет психологический климат в коллективе: важно, чтобы работник с инвалидностью оказался встроены в социальные взаимодействия.

Представленная модель позволяет сформировать механизм комплексного сопровождения инвалидов в процессе содействия их занятости, учитывающий как специфику потребностей и возможностей каждого человека, так и функционал различных госструктур. Для начала функционирования предложенной модели необходимо выполнение нескольких организационных операций:

- 1) проработка механизмов финансирования каждой стадии процесса;

2) разработка алгоритмов межведомственного взаимодействия и законодательное закрепление его порядка и содержания нормативно-правовыми актами соответствующего уровня управления;

3) при необходимости – создание недостающих институтов (реабилитационных центров, межведомственных комиссий и т.д.);

4) обеспечение всех структур, участвующих в реализации модели, квалифицированными кадрами;

5) обеспечение методического сопровождения деятельности специалистов.

Внедрение предложенной модели обеспечит обществу снижение экономических потерь вследствие инвалидизации, а сами людям с ограниченными возможностями здоровья – приобретение нового профессионального статуса, повышение уровня и качества жизни.

Список литературы

1. О социальной защите инвалидов в Российской Федерации [Электронный ресурс] : федеральный закон от 24 ноября 1995 г. № 181-ФЗ. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/10164504/>

2. Проблемы социальной консолидации: инвалиды в региональном сообществе [Текст]: монография / колл. авт. под рук. д.э.н. А.А. Шабуновой. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2014. – 134 с.

3. Реабилитация инвалидов: состояние и направления развития / под ред. Е.М. Старобиной. – СПб.: ЭКСПЕРТ, 2007.

4. Социальная поддержка граждан в Вологодской области на 2014 – 2018 годы [Электронный ресурс] : гос. программа, утверждена Постановлением Правительства Вологодской области от 28 октября 2013 года № 1098. – Режим доступа: <http://volgda-oblast.ru/pda/dokumenty/23821>

5. Справочник по медико-социальной экспертизе и реабилитации / под ред. М. В. Коробова, В. Г. Помникова. – СПб., 2010. (Изд. 3-е перераб. и доп.)

6. Статистика службы занятости населения Вологодской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://занятость35.рф/home/runoktruda/runtrud.aspx>

7. Ткаченко, В.С. Медико-социальные основы независимой жизни инвалидов: учебное пособие / В.С. Ткаченко. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2010. – 384 с.

8. Федеральная служба государственной статистики. Официальная статистика. Население. Положение инвалидов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/disabilities/

ЭВОЛЮЦИЯ СОДЕРЖАНИЯ ПОНЯТИЙ СФЕРЫ ЗАКУПОК

Чуева Т.В.

студентка магистратуры Московского городского университета
управления Правительства Москвы,
Россия, г. Москва

Закупочная деятельность представляет особый интерес для исследователей в связи с формированием контрактной системы в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Но для полноценного развития процессов

осуществления закупок в рамках контрактной системы необходимо рассмотреть содержание понятий сферы закупок в их развитии.

Ключевые слова: закупки, контрактная система, понятийный аппарат, эволюция.

Законодательное определение государственного (муниципального) заказа содержалось в первоначальной редакции Бюджетного кодекса РФ (далее – БК РФ), вступившей в силу 1 января 2000 г. Согласно п. 4 ст. 72 БК РФ (пункт утратил силу) под государственным или муниципальным заказом понималась "**совокупность** заключенных государственных или муниципальных **контрактов** на поставку товаров, производство работ, оказание услуг за счет средств соответствующего бюджета".

Следует отметить, что указанное определение носило в большей степени ведомственный характер. Сформулировано как совокупность заказов, исходя из потребностей отрасли бюджетного права, которая предполагает выделение денежных средств на финансирование указанных заказов. При этом для целей формирования бюджета признаки, обособляющие отдельные государственные и муниципальные заказы в рамках их совокупности правового значения не имели. В то же время, указанное понятие не применимо в законодательстве, регулирующем государственные закупки. Представляется обоснованным мнение Т.В. Файберг, которая указывает, что определение заказа как совокупности контрактов сужает круг бюджетных отношений, включаемых в понятие "заказ".

Среди ученых не наблюдается единства во взглядах относительно понимания государственного (муниципального) заказа. Как отмечает Л.В. Андреева, в экономической и юридической литературе термин "заказ, государственный заказ" употребляется в различных значениях – и как государственный контракт, и как поставка товаров, и как совокупная потребность государства в товарах, работах, услугах. В целом позиции по данному вопросу можно разделить следующим образом:

1. Государственный и муниципальный заказ есть гражданско-правовая сделка (или часть сделки, оферта на её совершение);

2. Государственный (муниципальный) заказа есть особая форма распоряжения со стороны уполномоченного органа власти, т.е. находится ближе к административному праву, нежели к гражданскому.

П.С. Тарабаев полагает, что федеральным государственным заказом является управленческий акт федерального органа исполнительной власти, адресованный государственным заказчиком, предусматривающий необходимость заключения определенных государственных контрактов и иных гражданско-правовых договоров для обеспечения нужд Российской Федерации в товарах, работах, услугах, с учетом выделенных на эти цели средств федерального бюджета". При этом автор предлагает различать понятия "государственный заказ" и "размещенный государственный заказ". "Второе понятие можно определить как совокупность государственных контрактов и... иных гражданско-правовых договоров.

В.А. Щербаков понимает под государственным и муниципальным заказом распорядительный акт государственного или муниципального органа,

устанавливающий объемы выделенных государственных или муниципальных средств, виды и количество товаров, работ и/или услуг, а также сроки и другие условия, связанные с удовлетворением соответствующих государственных или муниципальных нужд. О государственном заказе как об "**организационном акте**" пишет Л.В. Горбунова- Государственный заказ на поставку продовольствия более правильно рассматривать не в качестве оферты, а как исходящее от государства **поручение** обеспечить поставку сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в интересах соответствующего публично-правового образования на условиях и в порядке, установленных таким заказом и действующим законодательством.

Представляется, что государственный (муниципальный) заказ не стоит отождествлять с управленческим (распорядительным, организационным) актом, "поручением". Как указывает Е.П. Губин, государственный заказ не является административно-плановым актом, обязательным к исполнению участниками рынка, в связи с чем его следует рассматривать как инструмент государственного регулирования, составной элемент процесса рыночного планирования. Государственный заказ советского периода можно было рассматривать в качестве управленческого акта, имеющего обязательную силу не только для государственного заказчика (соответствующего органа управления), но и для поставщика (предприятия). Госзаказ был ограничен субъектами-исполнителями и размещался в соответствии с утвержденными планами. Сторонам нечего было согласовывать, а свою волю заключить между собой договор они могли выражать путем обоюдного молчания.

Таким образом, эволюция содержания понятий сферы закупок отражает специфику изменений в управлении закупками.

Список литературы

1. Гладилина И.П. Управленческая компетентность в структуре профессионализма заказчика // *Фундаментальные исследования*, 2015. – №2.
2. Гладилина И.П., Сергеева С.А. Психолого-педагогические особенности развития творческого мышления специалистов в сфере закупок // *Современные проблемы науки и образования*, 2013. – №4.

ПРИНЦИП СТАБИЛЬНОСТИ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ И СОБЛЮДЕНИЕ ЕГО В РЕСПУБЛИКЕ МАРИЙ ЭЛ¹

Шакирова Р.К.

доцент кафедры анализа и учета Института экономики, управления и финансов
ФГБОУ ВПО «Марийский государственный университет»,
канд. экон. наук, доцент,
Россия, г. Йошкар-Ола

В статье раскрывается сущность принципа стабильности налоговой системы государства, обосновывается необходимость его соблюдения в современных условиях в Российской Федерации, а также анализируется полнота реализации в Республике Марий Эл.

¹ Материал подготовлен при финансовой поддержке РГНФ. Грант № 14-12-12005 а(р).

Ключевые слова: принципы налогообложения, принцип эластичности, принцип стабильности налоговой системы, сбалансированность принципов.

К основным организационным принципам налогообложения в теории налогообложения относят принцип эластичности (подвижности) налоговой системы, а также противоположный ему принцип стабильности.

Суть принципа эластичности налогообложения состоит в том, что в связи с объективно изменяющейся социально-экономической ситуацией в стране и необходимостью приведения налоговой системы в соответствие с ней некоторые обязательные элементы налогов могут быть оперативно изменены как в сторону ослабления, так и в сторону усиления их фискальной или регулирующей функции. Реализация этого принципа необходима также в силу наличия и регулярного выявления различных пробелов и неувязок в налоговом законодательстве и, соответственно, потребности их устранения. Принцип подвижности направлен на эволюционное развитие налоговой системы страны. Данный принцип является обратной стороной принципа стабильности налогообложения и не должен ему противоречить.

Одним из важнейших условий создания в стране и в каждом ее регионе обстановки общей экономической стабильности, повышения инвестиционной привлекательности и налоговой конкурентоспособности является соблюдение принципа стабильности налоговой системы. Данный принцип заключается в том, что система должна иметь устойчивый характер в части определения основных элементов налогообложения, введения или отмены налоговых льгот, установления санкций за нарушение налогового законодательства и так далее. Кардинальные изменения в налоговую систему должно вноситься в строго определенном порядке и лишь в исключительных случаях.

Поддержание стабильности налогообложения не может быть самоцелью: в периоды экономического спада система налогообложения не должна становиться тормозом развития производства, а в фазах экономического подъема целесообразно некоторое увеличение уровня налоговой нагрузки. Вместе с тем, чем стабильнее налоговая система, тем увереннее чувствуют себя экономические агенты, и, наоборот, степень предпринимательского риска существенно увеличивается, если к неустойчивости рыночной конъюнктуры прибавляются неустойчивость налоговой системы. Нестабильность налоговой политики тормозит реализацию стимулирующей функции налогов. Мировой практикой доказана обоснованность проведения один раз в 2-3 года критического анализа рациональности положений налогового законодательства и кардинальных налоговых преобразований – не чаще одного раза в 5-7 лет.

К сожалению, существующая в Российской Федерации практика внесения поправок в действующее налоговое законодательство не позволяет утверждать о полноценной реализации принципа стабильности (таблица) [1].

Таблица

Анализ количества нормативных актов, которыми внесены изменения в части I и II Налогового кодекса РФ, за период 2010-2014 гг.

	2010	2011	2012	2013	2014
Часть I НК РФ	8	9	5	14	11
Часть II НК РФ	27	36	29	27	40
Итого	35	45	34	41	51

Даже беглый взгляд на первые страницы Налогового кодекса РФ приводит к неутешительным выводам: за последние пять лет в текст основного правового акта, регулирующего налоговые отношения, поправки вносились нормативными актами, количество которых достигало от 34 до 51 ежегодно.

Аналогичная ситуация сложилась в регионах. В частности, Закон Республики Марий Эл от 27.10.2011 г. № 59-З «О регулировании отношений в области налогов и сборов в РМЭ» за три последующих года после его принятия корректировался восемь раз. Вполне закономерно, что часть поправок была инициирована изменениями в федеральном налоговом законодательстве и связана с общим изменением порядка имущественного налогообложения в стране, а также с отменой ряда налоговых льгот общегосударственного уровня. В то же время, основная масса изменений касается установления и отмены налоговых льгот в РМЭ. Например, с 2015 года, просуществовав всего три года, утратили силу преференции в отношении упрощенной системы налогообложения, описанные нами ранее [2, 3]. Такое положение не позволяют субъектам предпринимательской деятельности осуществлять качественное планирование своей финансово-экономической деятельности, что подрывают доверие к органам власти и снижает инвестиционную привлекательность региона. Очевидно, что изначально при установлении налоговых льгот, должен оговариваться минимальный срок их действия.

Таким образом, при формировании налоговой системы, в том числе региональной, должен соблюдаться принцип единства гибкости и стабильности налогообложения.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая [Электронный ресурс]: – Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
2. Шакирова, Р.К. О снижении стимулирующей роли специальных налоговых режимов вследствие изменений налогового законодательства / Р. К. Шакирова // Российское предпринимательство. – 2014.– № 18 (264).– с. 171-183.
3. Шакирова, Р. К. Регулирующая роль специальных налоговых режимов в системе региональной налоговой политики Республики Марий Эл / Р. К. Шакирова, Н. В. Курочкина // Финансы и кредит. – 2014. – № 26.– с.49-55.

ПРОГРАММНЫЕ ДОКУМЕНТЫ О РАЗВИТИИ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ¹

Шакирова Р.К.

доцент кафедры анализа и учета Института экономики, управления и финансов
ФГБОУ ВПО «Марийский государственный университет»,
канд. экон. наук, доцент,
Россия, г. Йошкар-Ола

В статье дается характеристика государственной программы РФ «Управление государственными финансами и регулирование финансовых рынков» в части подпрограммы «Обеспечение функционирования и развитие налоговой системы РФ».

¹ Материал подготовлен при финансовой поддержке РГНФ. Грант № 14-12-12005 а(р).

Ключевые слова: государственная программа, подпрограмма, налоговая система, сбалансированность, эффективность, стабильность.

Государственная программа «Управление государственными финансами и регулирование финансовых рынков», утвержденная постановлением Правительства РФ от 15.04.2014 г. № 320, содержит подпрограмму «Обеспечение функционирования и развитие налоговой системы РФ» [1]. К задачам подпрограммы отнесено: совершенствование законодательства о налогах и сборах; организация контроля за соблюдением плательщиками налогового законодательства и создание условий для повышения уровня исполнения обязанности по уплате налогов и сборов.

В состав приоритетов государственной политики в сфере реализации Программы входит обеспечение эффективности функционирования налоговой системы, а также создание эффективной и конкурентоспособной финансовой системы, способной обеспечить высокий уровень инвестиционной активности в экономике, финансовую поддержку инновационной деятельности.

Указанной подпрограммой предусмотрена реализация мероприятий по шести направлениям (таблица).

Таблица

Основные мероприятия подпрограммы «Обеспечение функционирования и развитие налоговой системы РФ»

Мероприятия 1	Основные направления реализации 2	Ожидаемый результат 3
Развитие налогового законодательства	подготовка проектов федеральных законов и нормативных правовых актов Правительства РФ и Минфина России по вопросам налоговой политики	– повышение конкурентоспособности налоговой системы; – мобилизация дополнительных доходов; – минимизация количества некорректных судебных решений
Совершенствование налогового администрирования	– выявление сокрытой налоговой базы; – совершенствование механизмов налогового администрирования; – обеспечение урегулирования налоговой задолженности; – совершенствование процедур государственной регистрации; – расширение спектра и повышение качества услуг налоговых органов; – развитие института досудебного урегулирования налоговых споров; – предотвращение должностных правонарушений в налоговых органах	– создание новых и развитие действующих методик организации и проведения налогового контроля; – повышение уровня удовлетворенности налогоплательщиков результатами взаимодействия с налоговыми органами

1	2	3
Разработка Основных направлений налоговой политики, направленных на сбалансированность бюджетной системы	– определение основных направлений налоговой политики, направленных на развитие налоговой системы в среднесрочной перспективе; – проведение анализа налоговой нагрузки в РФ	– создание эффективной и стабильной налоговой системы, обеспечивающей бюджетную устойчивость; – сбалансированность бюджетной системы РФ; – неувеличение налоговой нагрузки
Развитие электронного документооборота, повышение качества исполнения налоговых процедур и информирования налогоплательщиков	– сокращение времени и материальных затрат на представление налоговой отчетности, уплату налогов; – сокращение времени взаимодействия и улучшение взаимоотношений между налогоплательщиками и ФНС; – переход на электронный документооборот; – повышение прозрачности применения законодательства о налогах и сборах	– создание комфортных условий взаимодействия бизнеса и органов государственной власти; – оптимизация системы администрирования в части подачи отчетности; – совершенствование документооборота
Деофшоризация национальной экономики	– повышение прозрачности экономики; – эффективность информационного обмена с иностранными государствами; – противодействие недобросовестному использованию соглашений об избежании двойного налогообложения	– обеспечение бюджетной устойчивости; – предотвращение уклонения от налогообложения
Взаимодействие с ОЭСР	противодействие размыванию налогооблагаемой базы и выводу прибыли из-под налогообложения	улучшение национальной системы налогообложения

Подпрограмма предусматривает мобилизацию дополнительных бюджетных доходов за счет улучшения качества налогового администрирования, сокращения теневой экономики, изъятия в бюджет сверхдоходов от благоприятной конъюнктуры, выявления налогоплательщиков, которые могут быть отнесены к категории повышенного риска совершения налоговых правонарушений. Совершенствование механизмов налогового администрирования предполагается путем введения процедур «горизонтального мониторинга», реализации концепции автоматизированной системы управления рисками при налоговом контроле за возмещением, контроля за трансфертным ценообразованием и др.

Основными результатами реализации Программы должны стать обеспечение оптимальной налоговой нагрузки, достижение и соблюдение целевых параметров, характеризующих состояние и тенденции динамики налоговой системы, а также качество налоговой политики, нормативно-правового

регулирования и методического обеспечения, организации процедур налогового администрирования. В результате реализации подпрограммы ожидаются: повышение собираемости налогов; снижение соотношения объема задолженности по налогам к объему поступлений по налогам; повышение доли налогоплательщиков, добросовестно исполняющих налоговые обязательства, легализация «теневой» налоговой базы; повышение доли налогоплательщиков, удовлетворенных работой налоговых органов.

Таким образом, важнейшей государственной задачей является создание стабильной и эффективной налоговой системы, способствующей развитию экономики и препятствующей уклонению от уплаты налогов [1].

Список литературы

1. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 г. № 320 «Об утверждении государственной программы «Управление государственными финансами и регулирование финансовых рынков». – Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

Научное издание

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ
НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ

Сборник научных трудов
по материалам I Международной научно-практической
конференции

г. Белгород, 30 апреля 2015 г.

В семи частях
Часть V

Подписано в печать 14.05.2015. Гарнитура Times New Roman.
Формат 60×84/16. Усл. п. л. 9,07. Тираж 100 экз. Заказ 65.
ООО «ЭПИЦЕНТР»
308010, г. Белгород, ул. Б.Хмельницкого, 135, офис 1
ИП Ткачева Е.П., 308000, г. Белгород, Народный бульвар, 70а