

Камчатский государственный технический университет  
Харьковский национальный экономический университет  
Академия управления при Президенте Республики Беларусь

# **РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНЫМИ И ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ**

*Материалы  
Четвертой международной научно-практической конференции  
студентов, аспирантов и молодых ученых  
(19–21 мая 2015 г.)*

Издательство



КамчатГТУ

Петропавловск-Камчатский  
2015

УДК 316.43+338.2  
ББК 60.8+65.05  
Р17

Ответственный за выпуск

*Н.Г. Клочкова,*  
доктор биологических наук

Редакционная коллегия

*Н.Г. Рогалева, к.э.н. (председатель); С.Г. Бильчинская, к. ф.-м. н. (сопредседатель);  
М.В. Павлова, к.э.н.; Н.Г. Мищенко, к.э.н.; Т.И. Богданова, к.э.н.;  
В.В. Агафонов, к.ф.н.*

Р17

**Развитие теории и практики управления социальными и экономическими системами** : материалы Четвертой международной научно-практической конференции (19–21 мая 2015 г.) / отв. за вып. Н.Г. Клочкова. – Петропавловск-Камчатский : КамчатГТУ, 2015. – 132 с.

ISBN 978-5-328-00330-8

В сборнике рассматриваются вопросы социально-экономического развития общества и государства, модернизации системы образования, а также проблемы техники и технологий. Авторами представленных докладов являются ведущие сотрудники научно-исследовательских институтов, преподаватели, аспиранты высших учебных заведений, в том числе КамчатГТУ, сотрудники организаций, которые занимаются изучением современного состояния науки, образования и инноваций в этой сфере.

УДК 316.43+338.2  
ББК 60.8+65.05

ISBN 978-5-328-00330-8

© КамчатГТУ, 2015  
© Авторы, 2015

## Содержание

### Секция 1. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

<b>Рехнер Ю.А.</b> Безработица в России: причины, последствия и пути ее преодоления .....	5
<b>Син А.В.</b> Возможность обрушения рынка ГКО в США Россией и Китаем .....	9
<b>Черепова Н.Д.</b> Влияние уровня финансовой грамотности населения на экономику страны.....	12

### Секция 2. ОТРАСЛЕВЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

<b>Габибова М.А.</b> Проблемы российских предприятий в процессе предотвращения кризисных ситуаций.....	17
<b>Дронова А.В.</b> Проблемы и перспективы развития автомобильной промышленности Российской Федерации	22
<b>Ибрагимова Т.С.</b> Анализ и оценка перспектив экономического роста России и мировой экономики .....	26
<b>Кашина С.С.</b> Методы и особенности антикризисного управления в современных условиях развития экономики .....	30
<b>Пупченко Р.В.</b> Особенности понятия категории «экономическая устойчивость» .....	34
<b>Соловьева К.А.</b> Методика оценки экономической эффективности совершенствования организации производственного процесса .....	38
<b>Супрунова А.И.</b> Влияние санкций на развитие экономики Камчатского края .....	45

### Секция 3. ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ И УСТОЙЧИВОСТЬ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

<b>Ильницкая В.К.</b> Золотой потенциал Камчатского края .....	48
<b>Казакова В.А.</b> Развитие индивидуального жилищного строительства в Камчатском крае .....	52
<b>Макина Н.Ф.</b> Финансовый анализ бюджета муниципального образования.....	55
<b>Миронова М.А.</b> Обоснование эффективности инвестиционного проекта в целях кредитования .....	60
<b>Петренко В.А.</b> Специальные региональные фонды – источник сбалансированности местных бюджетов.....	64

<b>Пилишкина Л.В.</b>	
Тенденции и перспективы развития системы ипотечного жилищного кредитования небанковских организаций .....	69
<b>Сердюк М.В.</b>	
Финансовые аспекты управления оборотными средствами предприятий рыбной отрасли как значимого резерва его саморазвития .....	74
<b>Стельмашенко С.В.</b>	
Зарубежный опыт и особенности ипотечного кредитования в российской практике с учетом проблем и перспектив развития .....	77
<b>Стельмашенко С.В.</b>	
Формирование налоговой культуры налогоплательщиков .....	80
<b>Тимохин А.В., Матузов И.В.</b>	
Информационная система контроллинга транспортного предприятия .....	83

#### Секция 4. ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ

<b>Гуржий Н.Г.</b>	
Особенности стратегического целеполагания в сбытовой деятельности предприятий .....	89
<b>Езерская Ю.О., Плющ О.Б.</b>	
Модель бизнес-процессов ИТ-подразделения учреждения высшего образования .....	92
<b>Климова Э.Н.</b>	
Внедрение системы взаимодействия вуза с заинтересованными сторонами .....	96
<b>Лисиченок С.И.</b>	
Модель планирования карьеры в государственных организационных структурах .....	100
<b>Чернявский Ю.А., Бильчинская С.Г.</b>	
Совершенствование подготовки управленческих кадров на базе учебного центра ситуационного моделирования .....	104
<b>Чернявский Ю.А., Бильчинская С.Г., Люштык Г.Ю.</b>	
Структурно-функциональная модель компьютерного тренажера «Управление социально-экономическим развитием региона» .....	108
<b>Цветкова Е.Е.</b>	
Современные тенденции становления государственно-частного партнерства в республике Беларусь .....	113

#### Секция 5. НОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ В ТЕОРИИ И ПРАКТИКЕ МАРКЕТИНГА

<b>Балан К.С.</b>	
Оценка качества торгового обслуживания предприятий, реализующих сувенирную продукцию Камчатского края .....	116
<b>Пухова В.В., Миненко К.А.</b>	
Обустройство скейт-парка в городе Петропавловске-Камчатском .....	118
<b>Рогалева Н.Л.</b>	
Статистический подход к моделированию имиджа торговых организаций .....	123
<b>Токарь Е.В.</b>	
Плакат как способ коммуникативного воздействия на советское общество в годы Великой Отечественной войны .....	127
<b>Триандофилова Д.В., Лучина Н.А.</b>	
Оценка и методы повышения эффективности коммерческой деятельности малого предприятия .....	130
Список организаций – участников конференции и их адреса .....	132

**Секция 1. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ  
РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ**

УДК 331.56(470)

**Ю.А. Рехнер**

*Камчатский государственный технический университет,  
Петропавловск-Камчатский, 683003;  
e-mail: yuliarekhner@mail.ru*

**БЕЗРАБОТИЦА В РОССИИ: ПРИЧИНЫ, ПОСЛЕДСТВИЯ  
И ПУТИ ЕЕ ПРЕОДОЛЕНИЯ**

В данной статье рассматриваются причины, последствия и пути преодоления безработицы в России, которая, в свою очередь, представляет собой макроэкономическую проблему, оказывающую наиболее прямое и сильное влияние на каждого человека, и является одной из коренных социально-экономических проблем современного этапа развития российского общества.

**Ключевые слова:** безработица, макроэкономическая проблема, социально-экономическая проблема.

**Y.A. Rekhner**

*Kamchatka State Technical University,  
Petropavlovsk-Kamchatsky, 683003  
e-mail: yuliarekhner@mail.ru*

**UNEMPLOYMENT IN RUSSIA: CAUSES, CONSEQUENCES  
AND WAYS TO OVERCOME IT**

The causes, consequences and ways of overcoming unemployment were discussed in the article. It is a macroeconomic problem, which have the most direct and powerful influence on each person and it is one of the underlying socio-economic problems at the present stage of the Russian society development.

**Key words:** unemployment, macroeconomic problem, socio-economic problem.

Вопреки специфике и особенностям российской безработицы, ей характерны черты, присущие для всех стран.

Отношение к этой проблеме как социально-экономическому критерию положения общества на протяжении всего времени меняется, но ущерб, который приносит безработица, влечет за собой немалое отставание страны в развитии экономики.

Причины безработицы в России можно сформулировать так:

- структурные усовершенствования в экономике, поскольку применение новых технологий, современного оборудования приводит к ограничению излишней рабочей силы;
- временные преобразования в уровне производства товаров и предоставления услуг в отдельных отраслях экономики;
- экономическое падение или депрессия, что заставляют работодателей понижать потребность в использовании всех ресурсов, в том числе и трудовых;
- преобразование в демографической ситуации населения, в частности рост численности трудоспособного населения повышает спрос на труд, и впоследствии растет вероятность безработицы;

– политика руководства и профсоюзных организаций в области оплаты труда: повышая минимальный размер зарплаты, увеличиваются расходы производства, что снижает потребность в рабочей силе.

Также к экономическим причинам появления безработицы относятся:

1) высокая стоимость рабочей силы (зарплатная плата), которую запрашивает ее продавец или профсоюзный комитет;

2) низкая стоимость рабочей силы (зарплата), которую определяет покупатель (работодатель). В таком случае наемный рабочий не намерен продавать за дешево свой товар и ищет другого покупателя. Во время поиска такого покупателя он остается не занятым в производстве и относится к числу безработных;

3) отсутствие стоимости рабочей силы. В любом обществе постоянно имеются люди, которые не могут быть втянуты в процесс осуществления товаров и услуг из-за недостатка у них рабочей силы или рабочей силы настолько низкого качества, что покупатель (работодатель) не имеет желания ее покупать. Этими людьми являются бродяги, деклассированные элементы, инвалиды и т. п.

Таким образом, рассматривая причины и последствия безработицы, можно сделать вывод, что отсутствие работы у трудоспособных граждан наблюдается в результате нарушения баланса на рынке рабочей силы.

Основные данные об уровне безработицы за 2014 г. представлены в табл. 1 [1].

Таблица 1

Уровень безработицы 2014 году в России

Месяц	Циклическая безработица, %	Уровень общей безработицы, %	Уровень безработицы с исключением сезонного фактора, %
Январь	0,5	5,6	5,1
Февраль	0,4	5,6	5,2
Март	0,3	5,4	5,1
Апрель	0,4	5,3	4,9
Май	0,4	4,9	4,5
Июнь	0,4	4,9	4,5
Июль	-0,3	4,9	5,2
Август	-0,3	4,8	5,1
Сентябрь	-0,3	4,9	5,2
Октябрь	-0,3	4,9	5,2
Ноябрь	-0,3	5,1	5,4
Декабрь	-0,3	5,1	5,4

Судя по данным таблицы, можно сделать вывод, что циклическая безработица в течение 2014 г. снизила свои показатели, уровень общей безработицы так же, как и уровень безработицы с исключением сезонного фактора, неплохой, нет минусовых показателей.

Последствия безработицы можно разделить на две условные группы: экономические и социальные последствия.

Отрицательные и положительные экономические последствия безработицы представлены в табл. 2.

Таблица 2

Экономические последствия безработицы

Отрицательные	Положительные
Обесценение последствий обучения	Создание резерва рабочей силы для структурной перестройки экономики
Сокращение производства	Конкуренция между работниками как стимул к развитию способностей к труду
Затраты на помощь безработным	Перерыв в занятости для переобучения и повышения уровня образования
Утрата квалификации	Стимулирование роста интенсивности и производительности труда
Снижение жизненного уровня	
Недопроизводство национального дохода	
Снижение налоговых поступлений	

Отрицательные и положительные социальные последствия безработицы представлены в табл. 3.

Таблица 3

Социальные последствия безработицы

Отрицательные	Положительные
Обострение криминогенной ситуации	Повышение социальной ценности рабочего места
Усиление социальной напряженности	Увеличение личного свободного времени
Рост количества физических и душевных заболеваний	Возрастание свободы выбора места работы
Увеличение социальной дифференциации	Увеличение социальной значимости и ценности труда
Снижение трудовой активности	

Экономические и социально-психологические последствия безработицы свидетельствуют о том, что это достаточно опасное для общества и личности явление, требующее проведения активной политики занятости, нацеленной не только на ликвидацию последствий безработицы, но и на профилактику и предупреждение ее неконтролируемого роста сверх минимально допустимого уровня.

Безработица – острая экономическая проблема не только для самого человека, который не имеет рабочего места, но и для всего общества в целом. Безработица может серьезно ухудшить экономическую, политическую стабильность страны, а также сказаться на спокойствии внутри нее, вызвав волну преступности.

Поэтому данную проблему нельзя оставлять без внимания, и решать ее необходимо без промедления.

Нельзя выбрать и применять только один метод борьбы с безработицей. Учитывая ее разнообразие, для каждого вида применяются свои меры.

Так, для борьбы с фрикционной безработицей необходимо:

1. Улучшить информационное обеспечение рынка труда. Данным обеспечением во всех странах занимается биржа труда – организация по трудоустройству, которая собирает с работодателей информацию о вакантных рабочих местах.

2. Устранение факторов, которые оказывают негативное влияние на мобильность рабочей силы. В этом может помочь создание более развитого рынка жилья, увеличение количества строительства новых жилых площадей и отсутствие административных преград при переезде из одного населенного пункта в другой. В первой половине 90-х гг. сделано немало в этом направлении – была проведена массовая приватизация жилья, разрешена купля-продажа недвижимости.

Для сокращения структурной безработицы наиболее подходящим вариантом является программа переквалификации и профессионального переобучения, так как не у каждого специалиста есть необходимые для работы профессиональные навыки. Наиболее тяжело бороться с циклической безработицей. Для ее решения применяются некоторые из следующих мер: создание условий для роста спроса на товары и услуги. Растет занятость, сокращается безработица, если появится спрос на товары и услуги на рынке, для удовлетворения которых необходимо увеличение числа рабочих мест. Однако данный способ опасен тем, что имеется вероятность ускорения темпа инфляции, вызванной повышенным спросом и неуспевающим производством. Поэтому лучшим способом будет стимулирование уровня роста экспорта, что приведет к росту объема производства и соответственно повышению числа рабочих мест; поощрение и поддержка инвестиций в реконструкцию предприятия для повышения его конкурентоспособности. Увеличив долю на рынке, предприятие увеличит производство; поощрение инвестиций в экономику страны, в результате которых начнется создание новых производств.

Также действенными способами являются:

– создание условий для повышения роста самозанятости, то есть программы, помогающие людям открыть собственное дело, например, программа поддержки малого бизнеса;

– программы поддержки молодых работников, целью которых является создание центров обучения молодежи наиболее востребованным профессиям, создание рабочих мест для молодых людей и их экономическое стимулирование.

После распада СССР в основу программ перехода к рыночной экономике в России были положены монетаристские модели экономической политики. К факторам, влияющим на общий

уровень безработицы, относятся процессы, связанные со структурными сдвигами в экономике, развитием новых хозяйственных форм, приватизацией, с введением принципа добровольности труда, а также факторы, замедляющие вовлечение рабочей силы в процесс труда. Тяжелее всего было положение в тяжелой промышленности и добывающих отраслях, ориентированных на внутренний рынок. Сильное влияние на занятость и безработицу в России оказывают региональные диспропорции.

В России в некоторых регионах для безработных организованы общественные работы, идет увеличение кредитования малого бизнеса, организованы курсы по переобучению. Одной из мер снижения напряженности на рынке является организация стажировок для выпускников вузов, находящихся под риском нетрудоустройства.

Модернизация экономики и решение проблемы безработицы – взаимосвязанные вопросы. Высокотехнологичной экономике требуются высококвалифицированные кадры. Людей надо переучивать. Государство и частный бизнес должны заниматься этим вместе. Президент Российского союза промышленников и предпринимателей сослался на данные одного из последних исследований, которые вполне убедительно иллюстрируют, почему это надо делать.

В стране накоплен свой собственный практический опыт антикризисного регулирования рынка труда. В некоторые не сырьевые регионы России пришли инвестиции. Оказалась эффективной и господдержка безработных, решивших открыть свой частный бизнес.

Еще одним актуальным направлением в борьбе с безработицей должна стать помощь моногородам. В некоторых из них уже сейчас безработных даже меньше, чем в среднем по стране.

Минздравсоцразвития разработал проект изменения закона о занятости населения. Согласно новому проекту безработным, переезжающим в другое место для поиска работы, будет выплачиваться единовременное пособие. Чиновники министерства полагают, что такая инициатива сократит длительность пребывания граждан в статусе безработных, а также восполнит рабочие силы в регионах с нехваткой трудовых резервов. В стране насчитывается более 20 тыс. официально зарегистрированных безработных. Известно также, что по регионам России насчитывается более 200 тыс. вакансий, которые остаются незанятыми три и более месяцев. Единовременное пособие, выплачиваемое кандидату на работу при переезде в другой регион, будет рассчитано из условий проживания в регионе, куда он переезжает. Такая финансовая помощь будет доступна только россиянам, официально состоящим на учете в службах занятости. Эксперты сомневаются, что подъемные и оплата переезда улучшат ситуацию с занятостью в регионах [2].

Ухудшение экономической ситуации в 2015 г. обострит проблемы на рынке труда, – говорится в свежем макроэкономическом прогнозе Минэкономразвития, внесенном в конце января в правительство (РБК удалось ознакомиться с текстом документа). Безработица будет расти, но меньшими темпами, чем в кризис 2008–2009 гг.

По итогам 2014 г. Минэкономразвития ожидало уровень безработицы в 5,5%. На 2015 г. министерство закладывает рост показателя до 6%. Это меньше, чем в прошлом макропрогнозе, сделанном чиновниками в начале декабря – тогда прогноз по безработице был повышен с 6,1 до 6,4%.

Рост численности безработных составит 434 тыс. человек, так ожидают в Минэкономразвития. В этом отношении министерство более консервативно, чем Минтруд. В январе чиновники Минтруда прогнозировали рост числа безработных на 650 тыс. человек, до 1,6 млн в 2015 г., – рассказывали РБК чиновники правительства со ссылкой на материалы к совещанию в правительстве.

По информации чиновников, дополнительные расходы на организацию временной занятости растущего числа безработных Минтруд оценил в 33,7 млрд руб. Меры поддержки рынка труда предполагают опережающее профессиональное образование для работников, которые находятся под риском увольнения, стимулирование занятости молодежи в социальных проектах и организацию социальной занятости инвалидов. На эти цели потребуется еще около 18 млрд руб.

В заключение можно сделать вывод, что по прогнозам Минэкономразвития безработица будет увеличиваться из-за сокращения трудоспособного населения в России. А этот фактор будет сокращать предложение на рынке труда [3].

### **Литература**

1. *Аверина Л.С.* Безработица РФ в 2014 году // Электрон. б-ки. – 2014. – Т. 6, вып. 1. – URL: <http://www.semestr.ru/ks523?razdel=2&object=5> (дата обращения: 23.05.2015).



2. Бредова И.С. Безработица в России: общая характеристика, динамика, методы снижения // Электрон. б-ки. – 2014. – URL: <http://bibliofond.ru/view.aspx?id=720311#1> (дата обращения: 22.05.2015).

3. Коптюбенко Д., Нетреба П. Минэкономразвития пересмотрело прогноз по безработице в 2015 году [Электронный ресурс]: безработных будет больше // РБК. – 2015. – URL: <http://top.rbc.ru/economics/11/02/2015/54db41c49a79475f4e9d75bb> (дата обращения: 22.03.2015).

УДК 336.275.3(73)

**А.В. Син**

*Камчатский государственный технический университет,  
Петропавловск-Камчатский, 683003  
e-mail: tachilka0402@mail.ru.kamchatka.ru*

### **ВОЗМОЖНОСТЬ ОБРУШЕНИЯ РЫНКА ГКО В США РОССИЕЙ И КИТАЕМ**

В статье изложена возможность обрушения рынка ГКО в США Россией и Китаем. Проанализирована информация о внешних долгах США России и Китаю. А также описана ситуация, как Китай и Россия собираются обрушить рынок ГКО в США.

**Ключевые слова:** облигация, кризис, фондовый рынок.

**A.V. Sin**

*Kamchatka State Technical University,  
Petropavlovsk-Kamchatsky, 683003  
e-mail: tachilka0402@mail.ru.kamchatka.ru*

### **THE POSSIBILITY OF SCO MARKET COLLAPSE IN THE UNITED STATES BY RUSSIA AND CHINA**

The possibility of the collapse of the SCO market in the United States by Russia and China was detected in the article. The information on the external debt of the USA to Russia and China was analyzed. The possible situation of how China and Russia are going to crash the market of state credit obligations in the United States was described.

**Key words:** bond, crisis, stock market.

События последнего времени разворачиваются таким образом, что наводят на мысль о возможности заключения между Россией и Китаем военно-политического блока, направленного против США, точнее, против безудержного экспансионизма государства Соединенных Штатов.

Несмотря на разразившийся в начале октября 2013 г. финансово-политический кризис в США и рост вероятности дефолта по долговым обязательствам, американские казначейские облигации продолжают оставаться в категории «самый надежный актив». И если большинство инвесторов освобождаются от краткосрочных американских бумаг, то к долгосрочным облигациям лимит доверия еще не исчерпан. На данный момент Россия, вместе с Китаем, входит в лидирующую группу кредиторов США, занимая в ней 11-место. В этой связи в очередной раз был поднят вопрос о целесообразности и эффективности вложений резервов Российской Федерации в американские ГКО. Как заявила первый заместитель главы ЦБ РФ К. Юдаева, в планы российского регулятора не входит сокращение объемов средств, вкладываемых в долговые обязатель-



Рис. 1. Облигация Америки

ства США, которые, по мнению российского регулятора, остаются самым безрисковым активом. В то же время ряд ведущих экономистов заявляет, что эффективнее было бы переориентировать часть средств, под большие проценты, для российских заемщиков, чем кредитовать американскую экономику, вкладывая средства в государственные казначейские облигации США, представленные на рис. 1 [1].

В российском ЦБ правы, говоря, что американские долговые бумаги остаются самыми надежными. Это как ситуация с долларом перед ударом финансового кризиса: если США подхватят простуду, то весь мир будет лихорадить. Да к тому же с поиском высокодоходных альтернатив сейчас сложнее, нежели в 2008-м г. Ранее весьма неплохую доходность можно было получить по облигациям Австралии и Но-

вой Зеландии, и даже Канады. Сейчас ставки по Канаде не сильно отличаются от уровней США, а в Австралии и Новой Зеландии, хотя и несколько выше (по 2,5%), все же это исторические минимумы. К тому же на рынках есть ожидание, что они и далее могут быть понижены. Если смотреть более долгосрочно, то тут нельзя не обратить внимания на желание Австралии и Новой Зеландии избавиться свои рынки от керри-трейда. В Канаде дела обстоят не лучше из-за роста добычи нефти и газа Соединенными Штатами, что не позволяет экономике страны восстановиться в полной мере после спада, а Банку Канады – приступить к повышению процентных ставок. Если смотреть на вещи чуть шире, то получим, что экспортно-ориентированная Россия будет держать резервы в валютах других экспортно-ориентированных экономик, если выберет ликвидные рынки развитых стран. Это противоречит принципу диверсификации резервов. Получается, что это будет ставка на доходность. Тогда возникнет вопрос, а почему бы не выбрать более доходные фондовые рынки или же рынки развивающихся стран? Последние – это хороший выбор, правда, десятилетней давности. Сейчас мы уже видим, что Азия сбавляет темпы роста, теряет интерес со стороны западных капиталов, так как Европа и Северная Америка стремятся открывать производство у себя. Опять же вкладываться в регионы, откуда активно потекут деньги в случае кризиса, – весьма неразумно. Ведь именно в этот момент России понадобятся деньги, а извлечь их оттуда уже будет нельзя. Не стоит забывать, что резервный фонд основной своей целью предполагает предоставление денег стране в сложных ситуациях, когда не будет возможности заимствовать на собственных рынках капиталов и в собственной валюте. В таких условиях выбор наиболее ликвидных инструментов предоставляется весьма разумным. Правда, можно посмотреть на другие валюты, обладающие достаточной ликвидностью, например, японскую иену. Но положение дел в госфинансах страны еще хуже, чем в США. В Британии также есть определенные трудности с государственными финансами, излишне раздутым банковским сектором, а также стремлением Банка Англии к обесценению фунта при наступлении экономических трудностей. Еще один вариант – евро. Наверно, это единственная достойная альтернатива доллару. Правда, тут вновь доходности без риска не получить. Наверно, вложись Британия в евро до кризиса, получила бы немало критики в последующие годы. Ведь мы увидели не только снижение курса евро, которое не перекрыла бы доходность облигаций, но также увидели Европу, стоящую на грани развала. В такие периоды доходность надежных бумаг Северной Европы была отрицательной, а у Южных стран – зашкаливала. И здесь опять же встает вопрос с ликвидностью в трудные времена. Получается, мы все время упираемся в этот вопрос. Наверно, единственное, что возможно, – это лишь немного нарастить долю бумаг таких стран, как Австралия и Канада, добавить к ним немного шведских и норвежских крон. Чтобы суммарный объем этих вложений не превышал 10–15%, и его можно было легко экстренно продать в случае необходимости. На наш взгляд, стоит нарастить объем евро в портфеле, тем более что это легко сделать ввиду обширного товарооборота с ЕС.

Американское правительство никогда не экономило, поэтому часто оказывалось в ситуации, когда расходы бюджета страны начинали превышать его доходы. В таких случаях Конгресс мгновенно реагирует выпуском трежери – долговых облигаций, которые предлагаются частным инвесторам и Центробанкам иностранных государств. Так, только в 2012 г. США удалось реализовать китайцам и японцам трежери на общую сумму более \$5 трлн. Все это вместе с межправительственными долгами и долгами перед своим населением и составляет, а также и непрерывно увеличивает ту астрономическую сумму. На сегодняшний день главными держателями долговых бумаг США являются следующие страны:

- Китай;
- Япония;
- Великобритания;
- Швейцария.

Российская Федерация также входит в десятку крупнейших кредиторов Америки, и это позволяет говорить о некоторой абсурдности процессов, происходящих в мировой экономике. Многие страны кредитуют США только с целью получения облигаций, которые считаются самыми надежными в мире. Вместе с тем подобная репутация позволяет американцам устанавливать по ним самый минимальный процент [2].

На сегодняшний день Российская Федерация является держателем казначейских бумаг США на сумму около 130 млрд долларов. Этот показатель варьируется в относительно небольших пределах на протяжении последних нескольких лет. Данные внешнего долга США России представлены в табл. 1.

Таблица 1

**Внешний долг США России на 2014 год**

Год	Сумма, млрд долл.
2011	151,7
2012	156,2
2013	131,6

Китай довольно длительное время выступает главным иностранным кредитором американского правительства. Объем государственных долговых обязательств США, принадлежащих Китаю, достиг рекордной отметки. Данные внешнего долга США Китаю представлены в табл. 1, 2.

Таблица 2

**Внешний долг США на 2014 год Китаю**

Год	Сумма, млрд долл.
2011 год	1,307
2012 год	1,160
2013 год	1,277,3
Начало 2014 года	более 1.3

Быстрорастущий долг и комедийная политическая борьба сильно уронили престиж США за рубежом. Чтобы излечиться от нездоровой склонности к долгам, Соединенным Штатам необходимо обратиться к здравому смыслу и начать жить по средствам.

Китай обладает громадными по мировым меркам резервами, что фактически позволяет ей влиять на экономику всей планеты. Так, при желании, китайцы могут обвалить американский доллар, просто сократив свои запасы американских казначейских бумаг. Однако парадокс в том, что слабый доллар одновременно выгоден и не выгоден Поднебесной, поскольку в первом случае позволяет Китаю дешево покупать облигации, а во втором – неизбежно принесет Китаю громадные финансовые потери. И все же наличие такого большого количества ценных бумаг США позволяет КНР более успешно для себя решать всевозможные политические, торговые, финансовые и военные вопросы, где основным оппонентом традиционно выступает Америка [1].

Советник российского Президента В. Путина предупредил, что Россия в ответ на американские санкции может выбросить в продажу по демпинговым ценам свои крупные запасы американских государственных облигаций. Затем внезапное уменьшение на 100 млрд долларов

суммы государственных ценных бумаг, которые хранят в Федеральном резерве иностранные Центробанки, вызвало спекуляции о том, что Россия выполняет свою угрозу. Но пока эти страхи являются неоправданными. Никаких крупных распродаж за этим не последовало, и данный факт говорит о том, что 100 млрд долларов просто переместились на безопасное хранение в другую страну. Здесь важнее другое. Российские запасы американских казначейских бумаг не настолько велики, чтобы нанести большой ущерб. По состоянию на конец января они составляли 132 млрд долларов, или около двух процентов всех иностранных вложений в государственные облигации США.

Американское руководство даже не представляет, удар какой силы может нанести Россия по доллару. Известный трейдер Д. Синклер полагает, что правительство США, вводя санкции против России, не просчитало, какие ответные действия они могут вызвать. С точки зрения Синклера, нефтедоллар сейчас есть единственная настоящая ценность в мире, а Россия может его обрушить, просто потребовав за свою нефть не доллары, а евро или юани. В этом случае американская экономика рухнет, в то время как Европа, наоборот, резко поднимется. А если Украина пойдет на заем у МВФ, то кризис там будет такой, что уже через полгода она сама упадет в руки Путина.

Одно из самых важных для американского правительства прав – право занимать деньги. Сомнения в будущем правительственных ценных бумаг даже не предвещают катастрофу, а означают сигнал к ее началу. В западной экономической прессе последних недель описание на рынке американских ГКО уже стало мейнстримом. Безусловно, мало кто ожидает крушения пирамиды именно сейчас. Но не будем забывать – рынки вымощены костями финансистов, чьими последними словами было: «Я никогда в жизни такого не видел». Вряд ли в этот раз будет иначе [3].

### **Литература**

1. *Купцикевич А.Д.* ГКО США: обрушение экономики США [Электронный ресурс]. – URL: <http://fortrader.ru/opinion/gko-ssha-bez-variantov.html> (дата обращения: 17.12.2014).
2. *Хантер Г.* Объективно о главном: как Путин может полностью уничтожить экономику Америки [Электронный ресурс]. – URL: <http://1info.net/stati-novosti-soobschenija/statji/putin-mozhet-polnostyu-unichtozhit-yekonomiku-ameriki.html> (дата обращения: 17.12.2014).
3. *Добрышевский И.В.* Рынок ценных бумаг: Учеб. пособие. – 5-е изд., стер. – М.: Изд-во «Окей – книга», 2011. – 157 с.

УДК [316.344.3:336]:33

**Н.Д. Черепова**

*Камчатский государственный технический университет,  
Петропавловск-Камчатский 683003  
e-mail: chnd2@mail.ru*

### **ВЛИЯНИЕ УРОВНЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ НА ЭКОНОМИКУ СТРАНЫ**

Финансовая грамотность – это не только теоретические знания, но и способность потребителя использовать свои знания на практике, чтобы распознавать риски, например, содержащиеся в том или ином договоре. Финансовая грамотность включает в себя эффективное управление личными финансами, осуществление учета расходов и доходов, умение разбираться в особенностях различных финансовых продуктов и услуг, иметь актуальную информацию о ситуации на финансовых рынках, принимать обоснованные решения в отношении финансовых продуктов и услуг и осознанно нести ответственность за такие решения.

**Ключевые слова:** накопление, финансовая грамотность, кредит, принципы инвестирования, депозит, ценные бумаги, информация.

**N.D. Cherepova**

*Kamchatka State Technical University,  
Petropavlovsk-Kamchatsky, 683003  
e-mail: chnd2@mail.ru*

## **THE INFLUENCE OF THE LEVEL OF FINANCIAL LITERACY OF THE POPULATION ON THE ECONOMY**

Financial literacy is not only theoretical knowledge but also the ability of the consumer to use his knowledge in practice in order to recognize risks which, for example, may exist in a contract. Financial literacy includes the effective management of personal finances, keeping records of expenses and income, the ability to understand the characteristics of various financial products and services, to have relevant information about the situation on the financial markets, to make appropriate decisions about financial products and services and to take responsibility for such decisions.

**Key words:** accumulation, financial literacy, credit, principles of investment, deposit, securities, information.

Финансовая грамотность – это совокупность знаний о финансовых рынках, особенностях их функционирования и регулирования, профессиональных участниках и предлагаемых ими финансовых инструментах, продуктах и услугах, умение их использовать с полным осознанием последствий своих действий и готовностью принять на себя ответственность за принимаемые решения.

В условиях модернизации экономики происходит развитие финансовых услуг, появляется большое количество банковских продуктов, новых технологий, требуется повышения информированности населения о банках. Сегодня существует серьезная проблема низкого уровня доверия к банковской системе. Это обусловлено такими событиями, как банковские кризисы в 1990-е годы, замораживание счетов в Сбербанке, дефолт 17 августа 1998 г., крах финансовых пирамид. Сумма ущерба, причиненного финансовыми пирамидами с 1991 г., оценивается в 1 трлн 983 млрд 100 млн неденоминированных руб. и 14 млн 300 тыс. долларов. Число россиян, пострадавших от деятельности различных мошеннических финансовых схем, превышает 20 млн человек. В 2008 г. правоохранительные органы прекратили деятельность 28 финансовых пирамид. А с начала 2009 г. прекращена деятельность еще 12 финансовых пирамид. По данным Федерального общественно-государственного фонда по защите прав вкладчиков и акционеров, с 90-х гг. XX в. по сегодняшний день выявлено свыше 1700 финансовых компаний, привлекавших денежные средства населения и не выполняющих финансовые обязательства перед вкладчиками и акционерами.

Поэтому необходимо восстановить доверие населения к финансовым институтам, принять законы, обеспечивающие снижение рисков и защиту прав розничных потребителей финансовых услуг. Обеспечение должного уровня прозрачности информации, отсутствия несправедливых условий в договорах и степени защищенности потребителя будет способствовать повышению спроса на финансовые услуги.

Цели повышения финансовой грамотности у каждого субъекта хозяйствования свои. Для частных финансовых структур основной целью является увеличение клиентской базы. Но грамотной клиентской базы, а не проблемных заемщиков, когда люди точно понимают условия получения финансовой услуги и способны рассчитывать свои возможности. Безусловно, с грамотным клиентом работать сложнее, но в то же время возникают необходимость и условия для более активного развития сервиса и продуктовой линейки. У населения есть две главные причины учиться финансовой грамотности. Первая – обеспечить свою финансовую безопасность, вторая – желание повысить уровень жизни. Потребители, неэффективно управляющие своими растущими

финансовыми обязательствами, становятся уязвимыми перед лицом финансовых кризисов. Это угрожает стабильности финансовой системы как на национальном, так и на международном уровне. Более высокий уровень финансового образования обеспечивает понимание гражданами особенностей работы налоговой системы, что в свою очередь способствует собираемости налогов и развитию малого и среднего бизнеса. Недостаточная финансовая грамотность населения тормозит развитие отдельных финансовых инструментов и сегментов финансового рынка. Это очевидно в отношении развития сектора страхования и индивидуальных пенсионных планов. Повышение уровня финансового образования может увеличить спрос на эти услуги.

Международный форум лидеров бизнеса (IBLF) организовал Программу повышения финансовой грамотности в России.

*Цель Программы* – повысить уровень благосостояния граждан РФ и стабильности российской экономики за счет повышения уровня финансовой грамотности населения.

*Задачи Программы:*

- повысить уровень знаний граждан РФ о финансовых продуктах и их грамотном использовании;
- популяризировать идею финансовой грамотности среди граждан РФ, государства, бизнеса и общественных организаций;
- способствовать эффективному партнерству государства, бизнеса и общественных организаций для реализации проектов повышения финансовой грамотности;
- изучать мировой опыт повышения финансовой грамотности и эффективного управления личными финансами, адаптировать и способствовать его применению в РФ.

*Ключевыми составляющими Программы повышения финансовой грамотности IBLF являются:*

- развитие, популяризация портала по финансовой грамотности «Азбука финансов»;
- информационная и консультационная помощь другим сайтам по тематике финансовой грамотности и личных финансов в части он-лайн консультаций, предоставления материалов и др.;
- проведение он-лайн и очных консультаций, а также семинаров по управлению личными финансами для граждан РФ, в частности в рамках программ лояльности сотрудников компаний;
- подготовка и выпуск публикаций, книг, брошюр по финансовой грамотности и эффективному управлению личными финансами и распространение их в школах, вузах и в среде взрослого населения;
- организация публичных мероприятий по финансовой грамотности: ежегодной конференции, круглых столов и встреч [1].

Типичные ошибки, приводящие к колоссальным потерям отдельных людей, и экономики в целом из-за экономической безграмотности. К ним относятся:

1. Отсутствие «подушки безопасности». Подавляющее большинство считает, что какие-то накопления им не к чему: все равно все потеряешь, так зачем копить?

Важно помнить про первое правило: нужно всегда иметь накопления в размере 3–6 ежемесячных расходов на непредвиденный случай.

2. Накопления «под матрасом» вместо банка. Подобный вид инвестиций, несмотря на его популярность среди россиян, дает гарантированный доход – минус 10–13 процентов годовых. Правило второе: не стоит хранить сбережения в тумбочке – разместите их на банковском депозите.

3. Неправильные параметры кредита. При выборе кредита важно помнить, что он должен быть в той валюте, в которой вы получаете зарплату. Если взять кредит в валюте по низкой ставке, можно получить рост ежемесячных платежей по кредиту на 30–50 процентов из-за падения курса рубля. Кредит также не должен быть слишком большим: берите не «с запасом», и именно сумму, которая вам нужна. Кроме того, не стоит связываться с долгосрочными кредитами – понятно, что размер процентной выплаты будет больше. Платеж по кредиту должен составлять до 20–30 процентов от дохода.

4. Погоня за доходностью. Безрисковой доходности выше, чем процент по депозитам, не существует. Поэтому доход по депозиту выше 12–17 процентов в рублях и 5–9 процентов в валюте гарантированно связан с риском потери сбережений.

5. Инвестиции без срока. Если вы инвестируете с целью накопить на некую важную цель через 1–3 года, то лучше предпочесть банковские депозиты и высоконадежные облигации или фонды облигаций. Если речь идет о цели через 3–10 лет, то помимо депозитов и облигаций вы

можете добавить в свой портфель до 50 процентов акций или фондов акций. Если срок инвестиций более 10 лет, то можно увеличить долю акций до 70–80 процентов.

6. Недооценка своей реакции на риск. У каждого человека свой уровень склонности к риску. Важно правильно его определить. Если вы не готовы к значительным падениям стоимости ваших инвестиций, размещайте большую часть в депозиты и надежные облигации. Если вы готовы к резким колебаниям размера ваших сбережений – разместите значительную часть в акции.

7. Пренебрежение страхованием. Страхование имущества, ответственности и жизни является залогом уверенности в завтрашнем дне каждого человека. К сожалению, в России это явление не слишком популярно.

8. Начало накопления на пенсию за пару лет до выхода на нее.

Пенсия, как финансовая цель, редко встречается среди наших граждан. Большая часть населения про нее даже и не думает, откладывая этот вопрос «на потом».

Если вы хотите иметь пенсию в 40 тыс. руб., то вам нужно ежемесячно откладывать на банковский депозит не менее 25 тыс. руб. в течение 10 лет.

Если вспомнить о пенсии за 3 года до выхода на нее, то ради этой суммы придется откладывать на депозит уже по 130 тыс. руб. в месяц.

9. Пренебрежение налоговыми льготами. Любой может получить на счет до 15 600 руб, если он оплачивал обучение, лечение, инвестировал в свое пенсионное обеспечение или занимался благотворительностью. Если же вы покупали квартиру или дом, вы можете получить на счет до 260 тыс. руб. плюс дополнительная компенсация за проценты по кредиту на покупку недвижимости.

10. Отсутствие личного финансового плана. Если человек думает только о покупке автомобиля через год, покупку квартиры через 3 года и оплату образования сына через 10 лет не планирует, то он накопит нужную сумму на автомобиль, но останется без первоначального взноса. Из-за больших кредитных выплат он не сможет накопить сумму, необходимую на обучение сына, и тот будет поступать не в самый лучший вуз, чтобы попасть на бесплатное отделение. О выходе на пенсию и говорить не приходится. Весь это неблагоприятный сценарий был реализован потому, что человек имел перед собой одну цель, а не полноценный финансовый план [2].

В России в 2011–2013 гг. было проведено исследование некоторых параметров финансовой грамотности населения. Итогом стало то, что уровень грамотности невысок, причем после кризиса он практически не изменился. Несмотря на это, большинство респондентов за исследуемый период считают, что их знания выросли. Расхождение субъективного и объективного мнения в данном случае опасно, так как у населения есть уверенность, что они в большинстве случаев поступают правильно и грамотно. Профессор кафедры экономической социологии Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» О.Е. Кузина считает, что такая уверенность могла появиться из-за обсуждения в средствах массовой информации мирового кризиса 2008 г., а со временем поток информации уменьшился, и количество уверенных в своей финансовой компетентности людей начало сокращаться.

Данное исследование показало, что от количества получаемой финансово-экономической информации уверенность в правильности действий населения растет, но при этом их грамотность остается на том же уровне. Информацию нужно не только выдавать, но и научить правильно ее использовать, а не бездумно следовать данным.

Данные опроса 2013 г. показали, что:

1) 27% потребителей не читали контракты, заключаемые при получении финансовых продуктов, либо просто не понимали смысл контракта;

2) всего лишь 35% от всех опрошенных – это те, которые читают контракты и в случае какого-либо непонимания обращается за помощью к третьим лицам;

3) до кризиса четверо россиян из десяти не сравнивали продукцию у разных продавцов;

4) трое из четырех не верят, что в случае каких-либо споров будет найдено справедливое решение;

5) четверть россиян не могут распознать финансовую пирамиду по самому явному признаку гарантированного высокого дохода, причем после кризиса ситуация не изменилась;

6) примерно 77% не знают, какие гарантии дает страхование вкладов [3].

Так как проектов по улучшению финансовой грамотности большое количество, приведем более-менее усредненное содержание того, что должно знать население:

– личное финансовое планирование. Финансовый план делать никогда не рано. Если у вас есть свой доход, начинайте планировать независимо от размера этого дохода. Каждый свой актив следует рассматривать по трем критериям: ликвидность, надежность и доходность. Капитал следует разделять на три составляющих: текущий капитал, резерв и инвестиционный. Инвестициями могут быть не только финансы, но и время, знания и энергия, которые в будущем превратятся в доход;

– депозит. Депозит может дать доход практически без риска, но его задачи – накопление на текущие нужды и резервный капитал. Ставка депозита, как правило, не покрывает инфляцию. Отталкиваясь от цели депозита, определяются срок, валюта, возможность пополнения депозита;

– кредит. Надо внимательно считать эффективную ставку по кредиту, планировать кредит в той валюте, в которой имеете доход и осторожно относиться к поручительству по кредиту друга;

– расчетно-кассовые операции. При обмене валюты нужно обращать внимание не только на курс валюты, но и на размеры комиссии. Для банковских переводов лучше пользоваться услугами крупных банков с разветвленной филиальной сетью и широким списком банков-корреспондентов. Кредитная карта позволяет эффективно решать краткосрочные проблемы с нехваткой денег, но требует финансовой самодисциплины. Лучше выбирать тип карты с набором действительно необходимых опций;

– ценные бумаги. Фондовый рынок дает возможность инвестировать в ценные бумаги с более высоким доходом, чем депозит, но и с большим риском. Риски особенно высоки при кратковременном инвестировании. Брокер лишь исполняет заявку, а вся ответственность за принятое инвестиционное решение лежит на вас. Для успешной торговли на фондовом рынке через брокера необходимо хорошо разбираться в ценных бумагах и иметь предварительный опыт;

– паевые инвестиционные фонды. ПИФ предназначен для тех, кого не устраивает доходность по депозиту, а самостоятельные инвестиции на фондовом рынке кажутся еще слишком рискованными. Следует обращать внимание на комиссии, историю фонда и личность его управляющего;

– принципы инвестирования. Начинайте с более простых инструментов и по мере накопления опыта переходите к более сложным. Риски можно снизить с помощью диверсификации;

– страхование. При выборе страховой компании нужно обращать внимание не только на стоимость страховки (страховую премию), но и на простоту процедуры выплат данной страховой компании, сроки рассмотрения страхового случая, сроки выплаты страхового возмещения и ограничения полиса. Читая договор страхования нужно обращать внимание на условия, при несоблюдении которых страховщик освобождается от выплат страхового возмещения;

– выбор финансового посредника. Невозможно во всем разобраться самому, и поэтому привлекайте первоклассных профессионалов – финансовых посредников.

В качестве вывода можно привести слова Д. Брайанта: «Финансовая культура в современном развитом и быстро меняющемся мире стала еще одним жизненно необходимым элементом в системе навыков и правил поведения. Финансовая грамотность позволит человеку не зависеть от обстоятельств, от воли других людей, системы. Образованный человек сам станет выбирать те пути в жизни, которые будут для него наиболее привлекательными, создавая материальную основу для дальнейшего развития общества» [4].

От себя хочу добавить, что хороший уровень финансовой грамотности необходим каждому человеку не только для достижения его личных финансовых целей и обеспечения жизненного цикла. Какова бы ни была конкретная цель, выигрышем от финансовой грамотности будет повышение уровня жизни и уверенность в будущем, стабильность и процветание экономики и общества в целом.

### Литература

1. *Ефимова Е.Н.* Уровень финансовой грамотности [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.garant.ru/article/602378> (дата обращения: 21.03.2015).
2. *Крашенинин П.Ю.* Финансовая грамотность населения и экономика страны [Электронный ресурс]. – URL: <http://ppt.ru/news/131286> (дата обращения: 22.03.2015).
3. *Угловой Б.Д.* Финансовая грамотность касается каждого [Электронный ресурс]. – URL: <http://cyberleninka.ru/article> (дата обращения: 22.03.2015).
4. *Хромов Д.Е.* Основные знания финансово-грамотного человека [Электронный ресурс]. – URL: <http://studme.org/finansy> (дата обращения: 22.03.2015).



## Секция 2. ОТРАСЛЕВЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

УДК 005.334.4:658(470)

**М.А. Габибова**

*Камчатский государственный технический университет,  
Петропавловск-Камчатский, 683038  
e-mail: Mariam.gabibova@mail.ru*

### **ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ПРОЦЕССЕ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ КРИЗИСНЫХ СИТУАЦИЙ**

Определена роль кризисов в процессе функционирования организации: понятие кризиса, причины возникновения кризисов, типология кризисов. Рассмотрена оценка кризисного состояния организации и типичные ошибки, которые совершает предприятие в условиях кризиса. Определены шаги предприятия, оказавшегося в кризисной ситуации. Изучены внешние и внутренние факторы возникновения кризиса.

**Ключевые слова:** кризис, кризис предприятия, антикризисное управление.

**M.A. Gabibova**

*Kamchatka State Technical University,  
Petropavlovsk-Kamchatsky, 683038  
e-mail: Mariam.gabibova@mail.ru*

### **RUSSIAN ENTERPRISES PROBLEMS AT CRISIS SITUATION PREVENTION PROCESS**

The role of crisis in the process of the organization functioning: the notion of crisis, the causes of crisis appearance was detected in the article. The evaluation of organization crisis state and typical mistakes made by a company in terms of a crisis were presented. The steps of the company in crisis situation were enumerated. The external and internal factors of crisis appearance were studied.

**Key words:** crisis, enterprise crisis, crisis-proof management.

Кризис – это крайнее обострение противоречия в социально-экономической системе (организации), угрожающее ее жизнестойкости в окружающей среде. Причины кризиса могут быть различными. Они делятся на объективные, связанные с циклическими потребностями модернизации и реструктуризации, и субъективные, отражающие ошибки и волюнтаризм в управлении, а также природные, характеризующие явления климата, землетрясения. В понимании кризиса большое значение имеют не только его причины, но и разнообразные последствия: возможно обновление организации или ее разрушение, оздоровление или возникновение нового кризиса. Выход из кризиса не всегда связан с позитивными последствиями. Кризисы могут возникать как цепкая реакция. Существует возможность кризисных ситуаций на довольно продолжительное время. Последствия могут вести к резким изменениям или мягкому продолжительному и последовательному выходу [1].

И послекризисные изменения в развитии организации бывают долгосрочными и краткосрочными, качественными и количественными, обратимыми и необратимыми. Проблема – это еще не кризис, но она может им стать в любой момент. Поэтому организации необходимо постоянно проводить упреждающую работу еще на стадии зарождения проблемы. Эта деятельность

относится к области «управления проблемами». Иными словами кризисом, в его классическом определении, является не только смена позитивной тенденции на негативную, но также и наоборот: смена негативной тенденции на позитивную. Основной характеристикой кризисной ситуации является неустойчивость ее состояния, подверженность внешним и внутренним воздействиям. В некоторых случаях, с точки зрения экономической целесообразности, имеет смысл не только не предотвращать, но даже провоцировать кризис.

Можно отметить, что при всей своей нестабильности и болезненности кризисы прогрессивны. Кризис является переходом из одного состояния в другое. Функции кризиса:

- ослабление и удаление устаревших элементов израсходовавшей свой потенциал системы;
- утверждение первоначально слабых элементов новой системы, будущего цикла;
- испытание на прочность и передача в наследство тех элементов системы, которые переходят в будущее.

Состояние предприятия полностью зависит от того, какой способ управления на нем специализируется. Кризис – явление быстрое и спонтанное, следовательно, управление в условиях кризиса должно превосходить все ожидания. Цели овладения кризисной ситуацией просты:

- как можно быстрее предотвратить кризис;
- сведение к минимуму убытков;
- восстановление хорошего расположения к организации [4].

В зависимости от того, как предприятие будет вести себя в условиях кризиса, будет зависеть отношение к ней в будущем. На рис. 1 представлены факторы, которые должна принимать организация в кризисной ситуации.



Рис. 1. Факторы кризисной ситуации

Организация, попавшая в состояние кризиса, не всегда может справиться с ошибками быстро и безболезненно по отношению к самому предприятию. Для предотвращения такой ситуации необходимо заблаговременно определить и найти способ устранения ошибок, которые появляются в процессе кризиса. В табл. 1 представлены более частые ошибочные действия организации в кризисной ситуации.

Таблица 1

**Ошибочные действия организации в кризисной ситуации**

Ложь или уклонение, порождающие еще больше проблем	Противостояние, дающее повод другим раздувать проблему и нагнетать обстановку
Судебное оспаривание, которое неизбежно делает кризис более очевидным	Проявление нерешительности или отсутствия подготовки

В первые часы кризиса первоочередными являются вопросы: что делать и что говорить. Для того чтобы на них грамотно ответить, организация должна быстро проанализировать ситуацию. Сделать план программы по определению кризиса. Далее необходимо начать подготовку к практическим действиям [5]. На рис. 2 представлены шаги для предотвращения ошибок предприятия в кризисной ситуации.

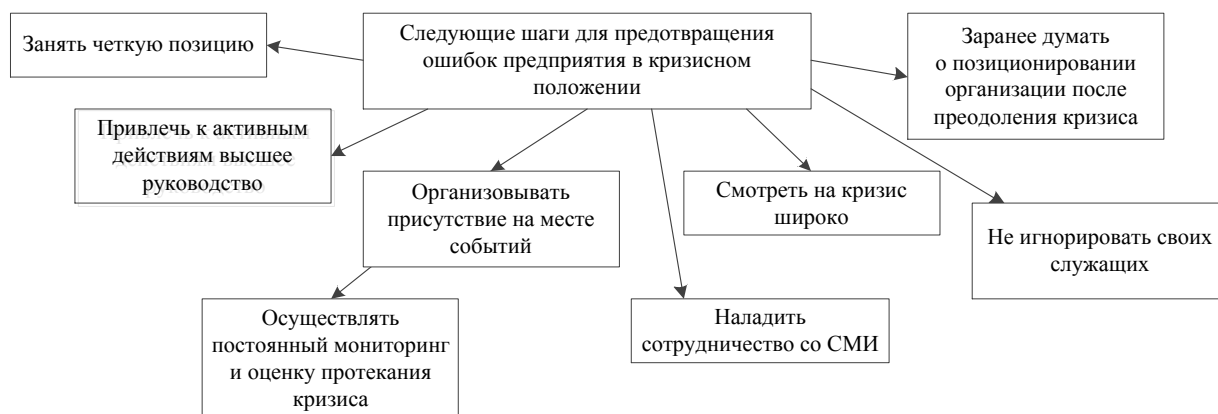


Рис. 2. Предотвращение ошибок на предприятии в кризисной ситуации

Кризис предприятия всегда вызывается несоответствием его финансово-хозяйственных параметров параметрам внешней среды. На причины возникшего кризиса влияет много различных факторов. На рис. 3 обозначены два фактора возникшего кризиса.

Внешние факторы характеризуют обстановку, в которой функционируют организации и от которой она не может не зависеть. Если экономика находится в состоянии системного кризиса, это не может не отражаться на состоянии отдельной организации. На каждой это отражается по-разному. Все зависит от характера организации и области ее деятельности, а также от ее внутреннего состояния. Организация может успешно противодействовать внешним кризисным явлениям или, наоборот, реагировать на них в сторону усиления отрицательной последовательности в собственном состоянии. Для каждой организации существует свое соотношение внешних и внутренних факторов риска. И это в практике управления должно быть предметом специального анализа. Возможно также положение, при котором организация впадает в глубокий кризис даже при весьма благоприятной внешней экономической обстановке. На рис. 4 обозначены внешние факторы возникновения кризиса.

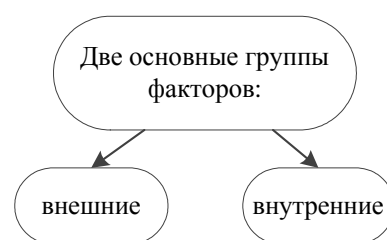


Рис. 3. Факторы причин возникшего кризиса

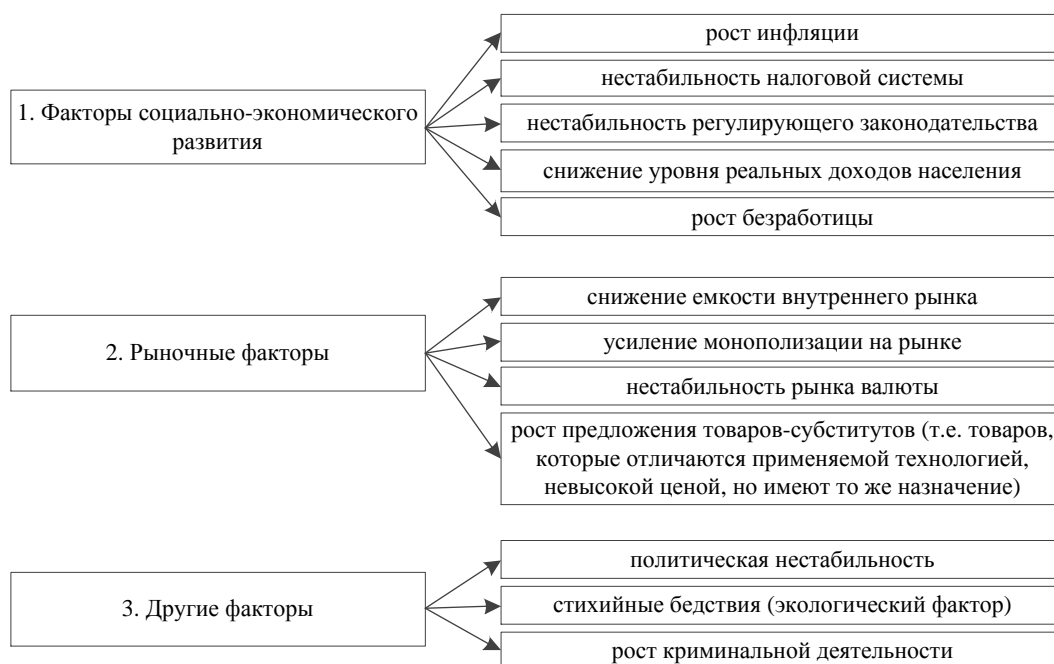


Рис. 4. Внешние факторы возникновения кризиса

Причиной также могут быть внутренние факторы развития, такие как деловые и социально-психологические конфликты, неэффективная организация работы, низкий профессионализм персонала, старение технологии, просчеты в экономической стратегии, ошибки в принятии экономических решений, неудачный маркетинг. На рис. 5 представлены внутренние факторы возникновения кризиса.

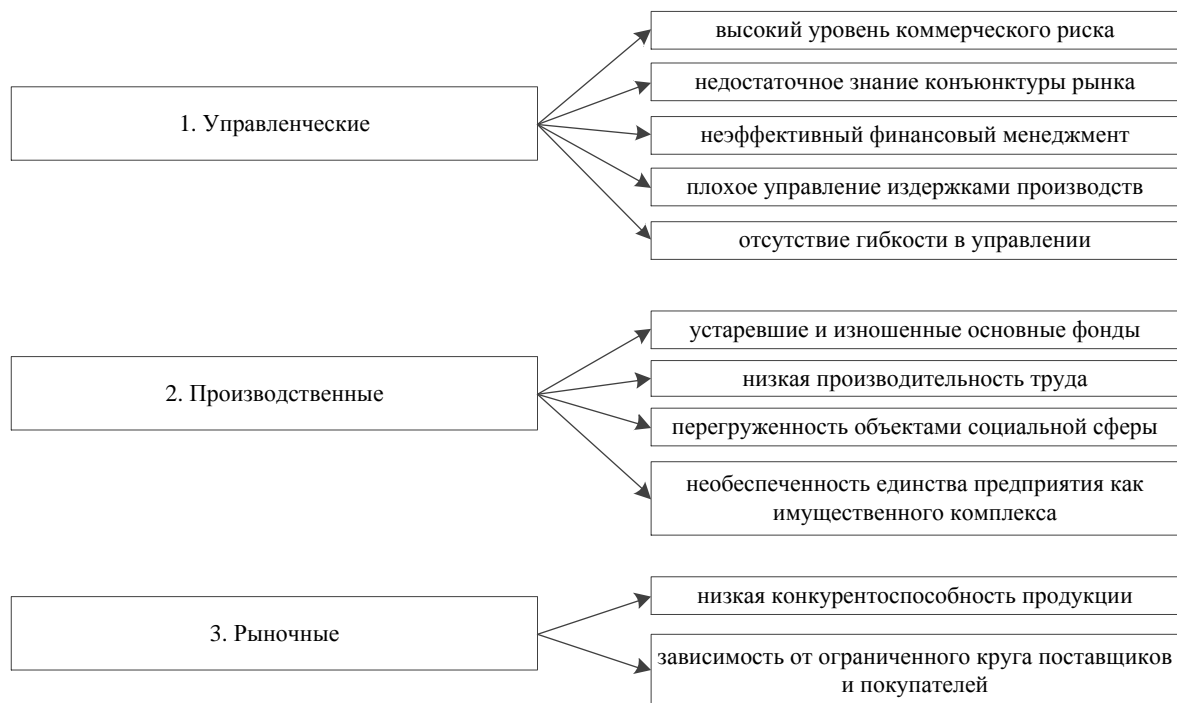


Рис. 5. Внутренние факторы возникновения кризиса

Понятие кризиса достаточно многогранно, поэтому существует целый ряд классификаций кризиса по различным основаниям. Классификация (классифицирование) – «особый случай применения логической операции деления объема понятия, представляющий собой некоторую совокупность делений. «Классификация – это осмысленный порядок вещей, явлений, разделение их на разновидности согласно каким-либо важным признакам». Классификация предназначена для постоянного использования в какой-либо науке или области практической деятельности. Обычно в качестве основания деления в классификации выбирают признаки, существенные для данных предметов. В этом случае классификация выявляет существенные сходства и различия между предметами и имеет познавательное значение. В других случаях, когда цель классификации состоит лишь в систематизации предметов, в качестве основания выбираются признаки, удобные для этой цели, но не существенные для самих предметов. В табл. 2 изображено деление кризиса по направлениям и их характеристика.

Таблица 2

Деления кризиса по направлениям

Наименование	1	2	3
По объекту	экономические	социальные	политические
Экономические кризисы, в свою очередь, по объекту	макроэкономические	микроэкономические	смешанные
Кризисы хозяйствующего субъекта, в свою очередь, по глубине	«кризис для собственников» – характеризуется ухудшением финансово-экономического состояния, которое пока не сказывается на расчетах с кредиторами	«кризис для кредиторов» – характеризуется несвоевременным или частичным удовлетворением требований кредиторов	«законодательное регулирование» – наступает после возбуждения арбитражным судом процедуры банкротства в отношении предприятия-должника

Антикризисное управление имеет предмет воздействия – проблемы и предполагаемые, и реальные факторы кризиса, т. е. все проявления неумеренного совокупного обострения противо-

речий, вызывающих опасность крайнего проявления этого обострения, наступления кризиса. Любое управление должно содержать черты антикризисного и задействовать антикризисный механизм управления по мере вступления в полосу кризисного развития организации. Игнорирование этого положения имеет значительные отрицательные последствия. Особенности процессов и технологий антикризисного менеджмента можно выразить в следующем: мобильность и динамичность в использовании ресурсов, проведении изменений, реализации инновационных программ; использование программно-целевых методов разработки и реализации управленческих решений; ускорение процесса реализации антикризисных мер; повышение эффективности оценки управленческих решений и оптимизации управленческих решений. Приоритетными средствами антикризисного управления должны являться: мотивирование, ориентированное на антикризисные меры; поддержание оптимизма и уверенности у персонала, предотвращение конфликтов; интеграции по ценностям профессионализма; развитие инициативы в решении проблем развития; корпоративность, взаимоприемлемость, поддержка инноваций [3]. Можно выделить шесть функций антикризисного управления (табл. 3).

Таблица 3

Функции антикризисного управления

Предкризисное управление	Управление процессами выхода из кризиса
Управление в условиях кризиса	Стабилизация неустойчивых ситуаций
Минимизация потерь и упущенных возможностей	Своевременное принятие решений

Антикризисное управление – это управление предприятием (организацией), ставящее своей задачей преодоление или предотвращение кризисного состояния, проявляющегося в неплатежеспособности, банкротстве, убыточности. Кризис предприятия вызывается несоответствием его финансово-хозяйственных параметров параметрам окружающей среды, что в свою очередь обусловлено неверной стратегией, неадекватной организацией бизнеса и, как следствие, слабым адаптированием к требованиям рынка. Перед предприятием, стремящимся выйти из кризиса, стоят две последовательные задачи: устранить последствия кризиса – восстановить платежеспособность и стабилизировать финансовое положение предприятия; устранить причины кризиса – разработать стратегию развития и провести на ее основе реструктуризацию предприятия с целью недопущения повторения кризисных явлений в будущем. С учетом проведенного анализа производственно-экономической деятельности предприятия-банкрота разрабатывается комплекс мероприятий по выводу его из кризиса. Этот процесс можно охарактеризовать следующим образом: анализ качества финансового состояния предприятия – этап выявления причин кризиса; финансовая стабилизация несостоятельного предприятия – этап ужесточения финансовой политики предприятия для поиска выхода из создавшейся ситуации; анализ возможностей финансового оздоровления – этап поиска альтернатив, их технико-экономического обоснования, выбора наилучшего способа вывода предприятия из кризиса; разработка программы для вывода предприятия из кризиса – этап реализации мероприятий по подготовке предприятия к финансовому оздоровлению; вывод предприятия из кризисного состояния – этап улучшения качества финансового состояния и доведения предприятия до состоятельности. Программа антикризисного управления должна состоять из трех этапов: устранение неплатежеспособности; восстановление финансовой устойчивости; обеспечение финансового равновесия в длительном периоде. В рамках первого этапа должно происходить устранение нехватки денежных средств для расчетов по неотложным обязательствам за счет ликвидации «лишних» активов предприятия. Причем такая ликвидация должна осуществляться, невзирая на возможные потери как уже полученных и материализованных в активах предприятия средств, так и тех, что могут быть получены, если предприятие переживет кризис. На следующем этапе должно произойти максимально быстрое и радикальное снижение неэффективных расходов. Добившись временного восстановления финансовой устойчивости предприятия, для закрепления достигнутого эффекта на более продолжительный срок следует предпринять меры по увеличению денежного потока от основной деятельности предприятия [5].

### Литература

1. Короткова Э.М. Высшее образование: Учебник. – М.: ИНФРА – М, 2011. – 432 с. – (Высшее профессиональное образование).

2. *Баринов В.А.* Антикризисное управление: Учебное пособие. – М.: ИД ФБК – ПРЕСС, 2012. – 520 с.

3. *Жарковская Е. П., Бродский Б.Е., Бродский И.Б.* Введение в антикризисное управление: Учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Антикризисное управление» и другим экономическим специальностям. – 7-е изд., испр. и доп. – М.: Изд-во «Омега-Л», 2011. – 467с.: ил., табл. – (Высшая школа менеджмента). ISBN 978-5-70-01965-4

4. *Виханский О.С., Наумов А.И.* Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс: Учебник. – М.: Фирма «Гардарика», 2011. – 256с.

5. *Любушин Н. П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г.* Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учеб. пособие для вузов / Под ред. проф. Н.П. Любушина. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2004. – 471 с. ISBN 5-238-00105-3

УДК 338.47:629.33(470)

**А.В. Дронова**

*Камчатский государственный технический университет,  
Петропавловск-Камчатский, 683003  
e-mail: dronova.alyona.vi@yandex.ru*

## **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

В данной статье проанализированы перспективы и проблемы инновационного развития автомобильной промышленности Российской Федерации. Рассмотрены некоторые пути решения проблем, связанных с автомобилестроением.

**Ключевые слова:** инновации, АвтоВАЗ, развитие автопрома, автомобильная промышленность России.

**A.V. Dronova**

*Kamchatka State Technical University,  
Petropavlovsk-Kamchatsky, 683003  
e-mail: dronova.alyona.vi@yandex.ru*

## **PROBLEMS AND PROSPECTS OF MOTOR INDUSTRY DEVELOPMENT IN THE RUSSIAN FEDERATION**

The prospects and problems of innovative development of the automotive industry in the Russian Federation were analyzed in the article. The ways of solving problems related to the automotive industry were investigated.

**Key words:** innovations, AvtoVAZ, development of motor industry, motor industry of Russia.

Развитая промышленность и производство – вот ключ к успеху для любого государства. Развитие определенных отраслей и продажа произведенных в государстве товаров по всему миру является целью многих ведущих производителей нашего времени. Немаловажную роль в данном случае играет и развитие автомобильной промышленности.

Не секрет, что автомобильная промышленность Российской Федерации никогда не была сильной стороной нашего государства. Традиционные российские автопроизводители страдают от нехватки современных технологий, инвестиционных ресурсов, моральной и физической изношенности технологической базы и (что является отличительной чертой практически всех ста-

рых предприятий) большого количества непрофильных активов. Новые российские сборочные предприятия имеют доступ к современным технологиям, однако не обладают достаточными ресурсами, у них пока что весьма ограничены возможности собственного инжиниринга и объемы производства.

Не способствовал развитию российского автопрома и потрясший мир экономический кризис в 2008 г.: по данным «Автостата», падение производства автомобилей составило 59,8%. Неутешительные мнения специалистов все больше и больше указывают на то, что в скором времени автомобильной промышленности России не останется как таковой: производственные филиалы по сборке иномарок заполняют территорию Российской Федерации, а привычные нам модели автомобилей (концернов АвтоВАЗ, КамАЗ и других) и вовсе пропадут с наших дорог.

Ярким доказательством этого служит тот факт, что производство и сборка иностранных моделей на территории РФ неуклонно растет и набирает обороты. Там, где могли бы производиться отечественные модели, происходит сборка автомобилей марок Renault, Skoda, Toyota, Ford и Volkswagen. Это вносит свой вклад в развитие экономики государства, но никак не способствует развитию ее промышленности [1].

Однако последние два года государство направляет значительные средства в качестве помощи убыточным и неэффективным предприятиям. Но, несмотря на вполне конкретное указание, использовать эти средства для решения проблемы неэффективности, деньги используются для поддержки «status quo», имеющего относительные выгоды лишь в весьма краткосрочной перспективе. Причем ежегодно на такую помощь выделяется примерно 1 млрд долларов, и при этом общая задолженность предприятий отрасли остается в размере порядка 100 млрд руб. Определенным успехом пользуется лишь недавняя инициатива – отечественный аналог американской программы «cash for clunkers», однако и у нее есть свои ограничения из-за низкого спроса на отечественную продукцию.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что потребители продукции автопрома не удовлетворены текущим положением дел:

1) отечественные производители автомобилей и автокомпонентов неконкурентоспособны, не имеют достаточных инвестиционных средств для обновления материально-технической базы, используют государственную помощь для краткосрочных целей («выживания»);

2) иностранные предприятия обладают значительным потенциалом и успешно развиваются, тем самым преграждая путь развития российскому автопрому;

3) государство тратит значительные средства, не оказывая требуемого эффекта на положение автомобильного производства в России.

Все это подтверждает тезис о том, что российскому автопрому требуются коренные изменения. Поэтому по заказу Министерства промышленности и торговли в конце прошлого года консалтинговая компания Boston Consulting Group провела исследование, которое было положено в основу «Стратегии развития автомобильной промышленности на период до 2020 г.» [2].

Основная цель Стратегии – максимизация добавленной стоимости, создаваемой в российском автопроме, при достаточном выборе и качестве продукции. Цели стратегии-2020 представлены в табл. 1.

Таблица 1

Цели стратегии до 2020 года [2]

2020 год	
Максимизация добавленной стоимости, созданной в России, по всем переделам цепочки создания стоимости (с текущего уровня ~23% до уровня 45–50% в 2020)	
<p>Автопроизводители:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Максимальное обеспечение внутреннего спроса за счет внутреннего производства</li> <li>• Максимально высокая доля экспорта</li> <li>• Поддержание и развитие отечественных брендов, имеющих положительный образ в России и за рубежом</li> </ul>	<p>Поставщики:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Наличие производства ключевых комплектующих и достаточной сырьевой базы в России</li> <li>• Максимальная локализация производства комплектующих и автомобилей всех автопроизводителей</li> <li>• Высокий уровень концентрации для использования эффекта масштаба</li> <li>• Достижение глобального стоимостного преимущества по производству комплектующих</li> </ul>
<p>Интеллектуальная собственность:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Наличие собственной базы НИОКР и патентной базы по ключевым элементам/компонентам/индустриальным решениями</li> </ul>	

Однако удастся ли достичь этой амбициозной цели – неизвестно, это зависит от того, по какому из 4 основных сценариев будет развиваться российский автопром. В табл. 2 представлены краткие характеристики каждого из сценариев.

Таблица 2

Сценарии развития российского автопрома

Сценарий	Текущий вектор	Партнерство	Закрытый рынок	Крупный экспортер
Производство конечной продукции	<ul style="list-style-type: none"> <li>Российские OEM – производители по контракту</li> <li>Местное производство удовлетворяет 50% спроса</li> <li>Один или несколько отечественных производителей</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Российские OEM интегрированы в глобальные группы, некоторые иностранные OEM локализованы</li> <li>Отечественное производство направлено на удовлетворение внутреннего спроса</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Монополия российских OEM</li> <li>Невысокий уровень импорта при отсутствии экспорта</li> <li>2-3 независимых OEM</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Российские OEM – независимые и партнеры глобальных OEM</li> <li>Конкурентоспособность российских OEM на глобальных рынках (1/3 продукции на экспорт)</li> <li>1 крупный независимый OEM + нишевые игроки</li> </ul>
Производство компонентов	<ul style="list-style-type: none"> <li>Российские OES – неконкурентоспособны, только поставка запчастей</li> <li>Иностранные OES – незначительное присутствие, поставки иностранным OEM</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Сильное присутствие иностранных OES</li> <li>СП российских и иностранных OES</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Иностранные OES – низкая локализация</li> <li>Российские OES ориентированы на российские OEM</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Иностранные OES – высокая локализация, ориентация на российские OEM</li> <li>Российские OES конкурируют с иностранными OES</li> </ul>
НИОКР	<ul style="list-style-type: none"> <li>Только на уровне производственных площадок</li> <li>Инженерное и технологическое обеспечение производства</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Часть НИОКР иностранных OEM</li> <li>Акцент на российские преимущества</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Только для российских OEM</li> <li>Создание российских моделей</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Полномасштабные НИОКР для российских OEM</li> <li>Разработка моделей для мировых рынков</li> </ul>
Необходимые инвестиции	12 млрд евро (компания – 75%, государство – 25%)	25 млрд евро (50% – компания, 50% – государство)	N/A	40 млрд евро (25% – компания, 75% – государство)
Реалистичность	высокая	высокая	низкая	низкая

Разработчики Стратегии справедливо полагают, что ориентироваться следует, прежде всего, на сценарий «Партнерство» (как на наиболее реалистичный), и даже называют конкретные суммы, которые будут направлены в различные подотрасли автопрома, равно как и общую сумму – 627,3 млрд руб. (позже сокращенную до 584,1 млрд руб.). К сожалению, конкретных мер в Стратегии нет – однако даны общие направления деятельности, в результате которой, по замыслу разработчиков Стратегии, к 2020 г. произойдут следующие изменения:

- 1) повышение доли добавленной стоимости в автомобильной промышленности с уровня 2008 г. – 21% (492,8 млрд руб.) до 48% (2200 млрд руб.) в 2020 г.;
- 2) снижение доли импорта в денежном выражении с 60% до 20%;
- 3) повышение доли экспорта продукции отечественного автопрома до 12,5%;
- 4) повышение доли отечественного автомобилестроения в ВВП до 2,38%;
- 5) насыщение парка легковых автомобилей до показателя 363 автомобиля на 1000 человек;
- 6) уменьшение количества ДТП и их последствий на 25–30%.

На заседании Правительства 4 марта 2010 г. Стратегия-2020 была в целом одобрена, но некоторые положения были отправлены на доработку. Окончательно документ был подписан Министром В.Б. Христенко 23 апреля 2010 г. В нем был, в частности, уточнен объем инвестиций в отечественный автопром, который представлен в табл. 3. Именно нехватку инвестиций авторы Стратегии видят в качестве основной причины неконкурентоспособности отечественных автопроизводителей [3].

Таблица 3

Объем инвестиций и их получатели, млн руб. (до 2017 года)

Получатель	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
ОАО «АвтоВАЗ»	7 042	35 5443	18 642	7 615	25 240	12 232	4 501	450
Группа «Газ»	22 227	29 929	20 899	15 553	6 561	5 124	4 205	2 072
ОАО «КАМАЗ»	7 627	14 753	22 858	22 730	16 250	10 739	6 483	0
Sollers	18 054	56 652	28 273	7 952	445	0	0	0
Всего:	54 950	136 877	90 672	53 850	48 496	28 095	15 189	2 522



Однако прежде чем строить дальнейшие прогнозы, следует учитывать, что Стратегия-2020 является ориентировочным документом; она нуждается в конкретизации, требует достаточно крупных расходов (впрочем, вполне сравнимых с инвестициями мировых автопроизводителей в свои собственные производства), а в части прогнозов носит необоснованно оптимистический характер. Тем не менее к несомненным достоинствам Стратегии стоит отнести тот факт, что дан четкий вектор государственной политики в отношении автопрома – взят курс на внедрение сценария «Партнерство».

Поскольку выбранный сценарий предусматривает присутствие иностранных партнеров и иностранного же капитала, необходимо оценить инвестиционную привлекательность российского автомобильного рынка. Как следует из доклада Boston Consulting Group «Winning the BRIC Auto Markets», российский рынок является привлекательным для розничной продажи автомобилей и, возможно, для осуществления сборочных операций (опять-таки для реализации продукции внутри страны). Одним из основных минусов России является непредсказуемость рынка – как отмечают составители доклада Pricewaterhouse-Coppers «Перспективы развития автомобильного рынка в России», слишком велико влияние внешних факторов на потребительский спрос.

Среди них можно выделить:

- 1) обменный курс рубля;
- 2) процентные ставки;
- 3) объем автокредитования;
- 4) уровень потребительской уверенности;
- 5) ВВП;
- 6) состояние мировой экономики и цен на сырьевые товары;
- 7) эффективность программы антикризисных мер, принятой правительством;
- 8) высокая вероятность нецелевого использования средств.

Разумеется, это не придает уверенности инвесторам. Возможности для инвестирования также достаточно ограничены. Точка зрения инвестора на российский автопром представлена в табл. 4.

Таблица 4

Российский автопром с точки зрения инвестора

Сфера	Плюсы	Минусы
НИОКР	<ul style="list-style-type: none"> <li>• В России получает образование достаточно большое количество инженеров</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Собственная база НИОКР отсутствует</li> <li>• Нет иностранных центров R&amp;D</li> <li>• Нет спроса на отечественные разработки</li> <li>• Нет инженеров необходимой квалификации</li> <li>• Относительно высокие заработные платы</li> </ul>
Производство компонентов	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Возможность использования местного сырья</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 80% компонентов импортируется</li> <li>• Объем экспорта \$1,7 млрд (очень мало)</li> <li>• Лишь 5% отвечает мировым стандартам качества</li> <li>• Незначительное присутствие иностранных OES (производство простейших деталей)</li> <li>• Низкий спрос</li> </ul>
Производство автомобилей	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Медленный рост заработных плат</li> <li>• Потенциал для ручной сборки</li> <li>• Внедрение гибких систем производства для компенсации волатильности рынка</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Низкая производительность труда</li> <li>• Ограниченные возможности дальнейшей реализации</li> <li>• Высокая волатильность рынка</li> </ul>
Продажи	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Перспективы открытия дилерских центров</li> <li>• Потенциал продаж подержанных автомобилей</li> <li>• Рост спроса на неадаптированные иномарки</li> </ul>	

Вероятно, в целом инвесторы будут крайне осторожны, проявляя интерес к строительству сборочных предприятий и открытию дилерских центров. Они будут предпочитать партнерство с

российскими предприятиями, чтобы иметь «опору» в чужой стране, но самым мощным стимулом для них была бы поддержка государства – и прежде всего административная, а также содействие в поиске надежных поставщиков.

Считается, что наиболее вероятным из сценариев развития российского автопрома является сценарий «Партнерство» в следующем виде:

- 1) создание СП (как OEM, так и OES) с использованием зарубежных технологий;
- 2) усиление локализации благодаря поддержке государства: сборочные предприятия + дилерские центры;
- 3) специализация OES на определенных видах деталей;
- 4) постепенное сокращение импорта.

В пользу сценария «Партнерство» говорит и тот факт, что уже подписаны соглашения о стратегическом сотрудничестве АвтоВАЗа и Sollers, АвтоВАЗа и Renault, КАМАЗа и Daimler AG. На фоне общего спада сектора в г. Калуга произошло открытие завода PSA Peugeot-Citroen и Mitsubishi Motors (23 апреля 2010 г.), а компанией Volkswagen было запущено производство полного цикла машин Skoda Fabia (28 апреля 2010 г.).

В заключение хотелось бы отметить, что, как подтверждают прогнозы Boston Consulting Group, PWC, Автостата, российский рынок автомобилей уже начал восстанавливаться, и это значит, что без автомобилей россияне не останутся [4].

### **Литература**

1. *Афанасьев С.Ю.* Системные проблемы автомобильной отрасли в России [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.protown.ru/information/hide/6145.html> (дата обращения: 17.12.2014).
2. Программа развития отечественного автомобилестроения до 2020 г. [Электронный ресурс]: Материалы к заседанию правительственной группы. – The Boston Consulting Group, 2009. – URL: [http://www.vedomosti.ru/cgi-bin/get\\_document.cgi/vedomosti\\_23-11-2009.pdf?file=2009/11/23/219432\\_2333423881](http://www.vedomosti.ru/cgi-bin/get_document.cgi/vedomosti_23-11-2009.pdf?file=2009/11/23/219432_2333423881) (дата обращения: 17.12.2014).
3. Стратегия развития российской автомобильной промышленности на период до 2020 года [Электронный ресурс] / Министерство промышленности и торговли Российской Федерации, 2010. – URL: [http://www.vedomosti.ru/cgi-bin/get\\_document.cgi/vedomosti\\_30-04-2010.TIF?file=2010/04/30/233035\\_2259039491](http://www.vedomosti.ru/cgi-bin/get_document.cgi/vedomosti_30-04-2010.TIF?file=2010/04/30/233035_2259039491) (дата обращения: 17.12.2014).
4. *Winning the BRIC Auto Markets.* – Boston Consulting Group, 2010. – URL: <http://www.bcg.com/documents/file37441.pdf> (дата обращения: 17.12.2014).

УДК 330.35(470+100)

**Т.С. Ибрагимова**

*Камчатский государственный технический университет,  
Петропавловск-Камчатский, 683003  
e-mail: penrado@mail.ru*

### **АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ПЕРСПЕКТИВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РОССИИ И МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ**

В данной статье представлены основные показатели развития экономики России в 2012–2016 годах и темпы роста мировой экономики в 2011–2016 годах. Представлены данные ВВП по разным странам, выделяются проблемы, препятствующие стабильному и долгосрочному экономическому росту.

**Ключевые слова:** ВВП, экономический рост.

**T.S. Ibragimova**

*Kamchatka State Technical University,  
Petropavlovsk-Kamchatsky, 683003  
e-mail: penrado@mail.ru.*

## **ANALYSIS AND PROSPECTS ASSESSMENT OF THE RUSSIAN AND THE WORLD ECONOMIC GROWTH**

The key indicators of the economy in Russia during 2012-2016 and the growth rate of the world economy during 2011-2016 were presented in the article. The data of GDP in different countries were given. The problems impeding the stable and long-term economic growth were identified.

**Key words:** GDP, economic growth.

Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2014 г. и на плановый период 2015 и 2016 гг. (далее – прогноз) разработан на основе одобренных Правительством Российской Федерации сценарных условий социально-экономического развития Российской Федерации с учетом приоритетов и целевых индикаторов социально-экономического развития, сформулированных в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г., прогнозе долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 г., указах Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. и задач, поставленных в посланиях Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации.

В прогнозе учтены итоги социально-экономического развития Российской Федерации в январе – июле 2013 г., а также прогнозные показатели федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и Банка России. Данный прогноз (консервативный) предполагает сохранение инерционных трендов, консервативной инвестиционной политики частных компаний и их относительно низкой конкурентоспособности как на внутреннем, так и на внешних рынках, ограниченные расходы на развитие компаний инфраструктурного сектора. Сценарий основан на проведении жесткой бюджетной политики, ведущей к стагнации государственного инвестиционного спроса и более низкими темпами роста заработной платы работников бюджетной сферы и военнослужащих. Динамика экономических показателей в 2013 г. сохраняет негативные тенденции начала года, а прирост ВВП в целом снижается до 1,7%. В 2014–2016 гг. на фоне улучшения роста мировой экономики, а также исчерпания негативного эффекта базы, связанного с инвестициями топливно-энергетических компаний, годовые темпы прироста экономики могут повыситься до 3,0–3,6 процента.

Основные данные развития экономики в 2012–2016 г. представлены в табл. 1 [1].

*Таблица 1*

**Основные показатели развития экономики РФ в 2012–2016 гг.  
(прирост/снижение в % к соответствующему периоду предыдущего года)**

Показатели	2012 г. отчет	2013 г. оценка	Прогноз		
			2014 г.	2015 г.	2016 г.
Средняя цена за нефть Urals, долларов США/баррель	110,5	107	101	100	100
Индекс потребительских цен, в среднем за год, %	5,1	6,7	5,6	4,7	4,7
ВВП	3,4	1,8	3,0	3,1	3,3
Промышленное производство	2,6	0,7	2,2	2,3	2,0
Производство продукции сельского хозяйства	-4,7	7,0	2,0	3,0	2,6
Инвестиции в основной капитал	6,6	2,5	3,9	5,6	6,0
Реальные располагаемые денежные доходы населения	4,4	3,4	3,3	3,0	3,4
Реальная заработная плата	8,4	6,2	4,0	3,8	4,3
Оборот розничной торговли	6,3	4,2	4,0	4,4	4,7
Экспорт товаров, млрд долл. США	528	511	506	507	518
Импорт товаров, млрд долл. США	336	344	353	367	384

Судя по данной таблице, можно сделать вывод, что экономика не устойчива и не стоит на месте. Прогнозы на 2015 и 2016 гг. неплохие, нет минусовых показателей, но, как уже сказано ранее, экономика ни в одной стране не может быть устойчива, и поэтому это только прогнозы.

На примере других стран видно, что динамика мировой экономики существенно притормозилась в последние годы.

Темпы восстановления мирового ВВП, достигнув в 2010 г. 5,2%, в 2011 г. замедлились до 3,7%, а в 2012 г. до 3,1%. Темпы роста развитых стран снизились с 1,6% в 2011 г. до 1,3% в 2012 г., развивающихся с 6,2% до 5,1% соответственно. Динамика экономики США ускорилась в 2012 г. с 1,8% до 2,2%. Экономика зоны евро снизилась на 0,5% из крупных стран, роста удалось добиться лишь Германии – 0,7%, при этом в IV квартале 2012 г. в Германии зафиксирован спад на 0,6%. В Японии общий рост за год на 1,9% объясняется лишь низкой базой, обусловленной спадом в 2011 г. на 0,6%, вызванным последствиями землетрясения и цунами. Замедление роста в развитых странах во многом связано с необходимостью консолидации бюджетов. В Европейском Союзе дефицит снизился с 4,4 до 3,8% ВВП. Германии в 2012 г. удалось ликвидировать дефицит и свести бюджет с профицитом в 0,1% ВВП. В США дефицит бюджета уменьшился с 10,1 до 8,5% ВВП. Однако долговая нагрузка на экономику развитых стран продолжала увеличиваться. Долг стран Еврозоны возрос с 88,1 до 93,1% ВВП в 2012 г., долг США вырос с 103,1 до 107,6% ВВП. Счет текущих операций США оставался отрицательным, но дефицит постепенно сокращался с 4,8% ВВП в 2008 г. до 3,1% в 2012 г., сглаживая дисбалансы факторов роста мировой экономики. Среди развитых стран устойчивое положительное сальдо текущего счета сохраняет Германия – 6,3% ВВП. В Китае последовательно сокращается профицит текущего счета с 10,1% ВВП в 2007 г. до 2,3% в 2012 г. Китаю в 2012 г. благодаря мерам бюджетного и монетарного стимулирования удалось избежать «жесткой посадки». Торможение экономики Индии было более ощутимым, что объясняется более высокой зависимостью от европейского рынка, потребляющего 30% индийского экспорта. Наиболее сильно снизились темпы роста экономики Бразилии: после мощного восстановления на 7,5% в 2010 г. темпы упали до 2,7% в 2011 г. и 0,9% в 2012 г. Основные данные темпа роста мировой экономики представлены в табл. 2 [2].

Таблица 2

Темпы роста мировой экономики, %

	2011 отчет	2012 отчет	2013 отчет	2014	2015	2016
				прогноз		
Мир	3,8	3,1	3,3	3,8	4,0	4,0
США	1,8	2,2	1,8	2,8	2,5	2,3
Еврозона	1,4	-0,6	-0,2	0,9	1,4	1,7
Китай	9,2	7,8	7,9	7,7	7,7	7,1
Япония	-0,6	2,0	0,8	1,0	1,5	1,2

Всегда говорят, что Япония идет «вперед планеты всей», но, судя по таблице, сложно это сказать. По темпам мировой экономики она существенно отстает от других стран. Но не стоит забывать, что экономика нестабильна, и это только прогнозы на будущие годы, а как будет в действительности, мы увидим в 2015 г.

Сегодня отчетливо видны проблемы, препятствующие стабильному и долгосрочному экономическому росту:

а) низкая эффективность государственного управления.

Одним из наиболее серьезных препятствий экономическому росту в России в настоящее время является слабая институциональная среда, в том числе недостаточно высокий уровень защиты прав собственности и неэффективное функционирование судебной системы. Избыточным и обременительным остается вмешательство органов власти в деятельность хозяйствующих субъектов. При этом государство не обеспечивает предоставление в достаточной степени высокого качества услуг. Отсутствуют эффективные механизмы гражданского контроля за принятием решений по основным направлениям социально-экономического развития;

б) отсутствие условий и стимулов для развития человеческого капитала.

Демографическая ситуация в стране характеризуется крайне низким уровнем рождаемости, не обеспечивающим простого воспроизводства населения, высоким уровнем смертности, неэф-

фактивным использованием миграционного потенциала, что не соответствует стратегическим интересам Российской Федерации и представляет угрозу национальной безопасности России.

Сокращение численности населения не позволяет обеспечить формирование квалифицированных трудовых ресурсов, необходимых для развития материального и интеллектуального потенциала Российской Федерации, и способствует усилению технологической зависимости России от иностранных государств.

В целях обеспечения доступности и повышения качества медицинских, социальных и образовательных услуг требуется модернизация здравоохранения, образования и социальной сферы, направленная на обеспечение соответствия государственных гарантий медицинской помощи, образовательных стандартов, форм социальной поддержки имеющимся финансовым ресурсам;

в) низкий уровень конкуренции и высокая доля нерыночного сектора.

Остается достаточно высокой доля нерыночного сектора в отдельных отраслях экономики, сохраняется непрозрачность деятельности субъектов естественных монополий, что не позволяет полностью сформировать рыночную среду;

г) неравномерное осуществление реформ на региональном и муниципальном уровнях.

Существующие ограничения на межрегиональное перемещение факторов производства, связанные с неразвитостью рынков жилья, капитала и транспортной инфраструктуры, снижают эффективность экономических связей между регионами Российской Федерации.

Одной из важных задач является развитие территорий, имеющих геополитическое значение и требующих разработки отдельных программ, учитывающих особенности их территориального и политического положения;

д) низкий уровень интеграции российской экономики в международные экономические отношения.

Современный этап развития мировой экономики характеризуется растущим уровнем глобализации. Важную роль играет не только объем внешнеторгового оборота, но и участие в международных экономических процессах, а также место российской экономики в мировых «цепочках» создания добавленной стоимости [3].

Российская экономика характеризуется крайне невысокой степенью диверсификации экспорта, неэффективным использованием конкурентных преимуществ в экспорте услуг и продукции наукоемких отраслей;

е) слабая диверсификация российской экономики, создающая высокую зависимость от мировой конъюнктуры цен на основные экспортные товары.

Необходимо изменить структуру российской экономики и снизить ее зависимость от внешнеэкономической конъюнктуры, прежде всего от конъюнктуры цен на топливно-сырьевые ресурсы.

Кроме того, структура российской экономики характеризуется низкой долей продукции малых и средних предприятий в валовом внутреннем продукте. Значительная часть малого бизнеса остается «в тени», не регистрируясь и не платя налоги.

Отсутствие эффективных связей между наукой и производством не позволяет российской экономике эффективно конкурировать в высокотехнологичных отраслях – отраслях с наиболее высоким уровнем добавленной стоимости. Использование научных достижений в производстве остается на низком уровне;

ж) инфраструктурные ограничения экономического роста.

В последнее время экономический рост все больше сталкивается с проблемами развития транспортной сети и энергетики. Принятые за последние годы меры, в том числе по реформированию естественных монополий, не привели к существенному увеличению инвестиций в указанные сектора экономики. Отчасти это связано с отсутствием институциональных условий, обеспечивающих прозрачность их деятельности, а также контролем за эффективным расходованием средств.

Можно заключить, что с целью решения указанных проблем Правительство Российской Федерации будет принимать меры, направленные на дальнейшие институциональные преобразования и стимулирование темпов экономического роста [4].

### Литература

1. Ломакин В.К. Мировая экономика: Учебник для вузов. – М.: Academia, 2012. – 735 с.
2. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.garant.ru> (дата обращения: 14.12.2014).

3. Экономические аналитические обзоры. Обзоры экономики [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.e-report.ru> (дата обращения: 14.12.2014).

4. Глобальная экономика 2014 [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.pwc.com> (дата обращения: 14.12.2014).

УДК 005.334.4

**С.С. Кашина**

*Камчатский государственный технический университет,  
Петропавловск-Камчатский, 683003  
e-mail: Sofichca@mail.ru*

### **МЕТОДЫ И ОСОБЕННОСТИ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ**

В статье рассмотрено понятие «антикризисное управление», его основные методы и особенности. Отмечена суть антикризисного управления, выделена антикризисная стабилизационная программа, ее необходимость и сущность.

**Ключевые слова:** антикризисное управление, банкротство, кризис, антикризисная программа.

**S.S. Kashina**

*Kamchatka State Technical University,  
Petropavlovsk-Kamchatsky, 683003  
e-mail: Sofichca@mail.ru*

### **METHODS AND FEATURES OF CRISIS-PROOF MANAGEMENT IN THE MODERN CONDITIONS OF ECONOMIC DEVELOPMENT**

The concept of "crisis-proof management", its basic methods and features were discussed in the article. The sense of crisis-proof management was determined. The crisis-proof stabilization program, its necessity and entity were pointed out.

**Keywords:** crisis-proof management, bankruptcy, crisis, crisis-proof program.

Термин «антикризисное управление» в России возник относительно недавно. В 90-е годы прошлого века был большой прорыв в области антикризисного управления, в частности – деятельность была направлена на предупреждение банкротств предприятий и организаций. Целями антикризисного управления были восстановление платежеспособности компаний, в основном по средствам реструктуризации. Особенностью является то, что не затрагивались вопросы дальнейшей деятельности предприятия после финансового оздоровления.

Актуальность антикризисного управления на сегодняшний день высока. В результате перехода к рыночной экономике и «толчка» развитию предпринимательства становятся распространенными такие понятия, как кризис, банкротство, неплатежеспособность и др.

На сегодняшний день «антикризисное управление» стало распространенным термином в деятельности предприятий. Само понятие неоднозначно. В одних литературных источниках под антикризисным управлением понимают управление предприятием в период банкротства, в других – на пороге банкротства и в период банкротства. В обоих случаях критерием введения антикризисного управления признается наступившая или прогнозируемая неплатежеспособность объекта управления [1].

Отметим, что все процессы, которые происходят в организации, можно разделить на управляемые и неуправляемые [2]. В табл. 1 представлены процессы и их характеристика.

Таблица 1

Управляемые и неуправляемые процессы и их характеристика

Процессы, протекающие в организации	Характеристика
Управляемые	Поддаются изменению при сознательном воздействии на них. Могут стать неуправляемыми. Управляемые процессы отражают лишь часть всех процессов развития организации, они имеют меру управления
Неуправляемые	Характер процессов невозможно изменить, по определенным причинам они протекают по собственным законам. Преобладание неуправляемых процессов над управляемыми ведет к кризисам

Из таблицы можно сделать вывод: не все процессы могут быть управляемыми, а управляемые процессы не могут быть абсолютно управляемыми. Это положение имеет прямое отношение к антикризисному развитию и управлению им [2]. К кризису может приводить нераспознавание управляемых процессов. Если вовремя их не предотвратить, они могут преобразоваться в неуправляемые процессы.

Кризис – это крайнее обострение внутривыпускных и социально-экономических отношений, а также отношений организации с внешнеэкономической средой. Кризисные ситуации могут возникать на любой стадии деятельности организации как в период становления и развития, так и в период стабилизации и расширения производства и, наконец, при начале спада и т.п. В любой организации есть опасность появления кризисной ситуации, даже если кризис близко не наблюдается, поскольку деятельность организации всегда связана с рисками [3]. На предприятии кризис может иметь латентный характер (скрытый) и достаточно долго явно не обнаруживаться в обобщающих финансовых показателях [4]. Говоря о прогнозировании банкротства, то с помощью статистических методов исследования это бывает невозможно, т. к. в России отсутствует объективная статистика банкротств, имеет место коррупция и т. д. Необходимо развивать методологии экономического анализа, диагностики кризисного состояния предприятий, которые направлены на анализ финансово-хозяйственной деятельности организации, следует проводить более глубокое исследование как внутренней, так и внешней среды организации и их взаимодействия. Эффективность и своевременность антикризисного управления определяется в первую очередь человеческим фактором, желанием предотвратить кризисную ситуацию на предприятии, заинтересованностью в преодолении банкротства организации. Профессиональная деятельность антикризисного управляющего позволяет искать и находить пути выхода/предотвращения кризисных ситуаций, использовать накопленный опыт распознавания признаков банкротства. А знание циклического характера развития экономических систем позволяет управляющим предвидеть банкротство.

Суть антикризисного управления выражается в следующих положениях:

- 1) кризисы можно предвидеть, ожидать и вызывать;
- 2) кризисы в определенной мере можно ускорять, предвдвдять, отодвдгать;
- 3) к кризисам можно и необходимо готовиться;
- 4) кризисы можно смягчать;
- 5) управление в условиях кризиса требует особых подходов, специальных знаний, опыта и искусства;
- 6) кризисные процессы могут быть до определенного предела управляемыми;
- 7) управление процессами выхода из кризиса способно ускорять эти процессы и минимизировать их последствия [5].

В этой связи система антикризисного управления должна обладать свойствами представленными на рис. 1.



Рис. 1. Свойства системы антикризисного управления

На рис. 2 представлены особенности технологии антикризисного управления.

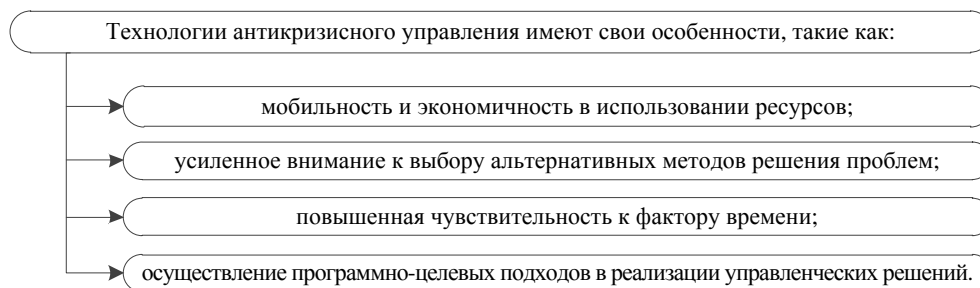


Рис. 2. Особенности технологии антикризисного управления

Ключевым моментом антикризисного управления должна быть антикризисная стабилизационная программа, представляющая собой многоплановый комплекс взаимосвязанных, своевременных мероприятий, охватывающих все основные факторы бизнеса, включая человеческий. Антикризисная стабилизационная программа должна включать в себя комплекс мероприятий, направленных:

- на восстановление платежеспособности предприятия;
- на восстановление финансовой устойчивости;
- на обеспечение финансового равновесия в длительном периоде [6].

Разрабатывая комплекс мероприятий, необходимо обратить пристальное внимание на то, что сроки реализации этих мероприятий ограничены, особенно это хорошо прослеживается при осуществлении мер, направленных на восстановление платежеспособности, когда резервные фонды отсутствуют. В таких случаях видны отличия между антикризисным управлением и обычным управлением предприятием. В обычном управлении достижение стратегических целей развития рассматривается в долгосрочном аспекте. Когда предприятие находится в кризисе, долгосрочный аспект теряет свою актуальность, а в краткосрочном периоде целью является максимизация денежных средств. При этом достижение максимизации денежных средств может осуществляться методами, не используемыми в обычном управлении предприятием. При антикризисном управлении возможны любые потери с целью восстановления платежеспособности предприятия. При обычном управлении потери (а особенно будущие) максимально не допускаются.

Сущность антикризисной программы заключается в маневрировании денежными средствами для заполнения разрыва между их расходом и поступлением. Следует отметить, что выполнение того или иного мероприятия по переводу активов в денежную форму может быть связано со значительными потерями [6].

Необходимость антикризисного управления заключается в преодолении кризиса, смягчения его последствий. Это реализовать можно посредством механизмов и методов антикризисного

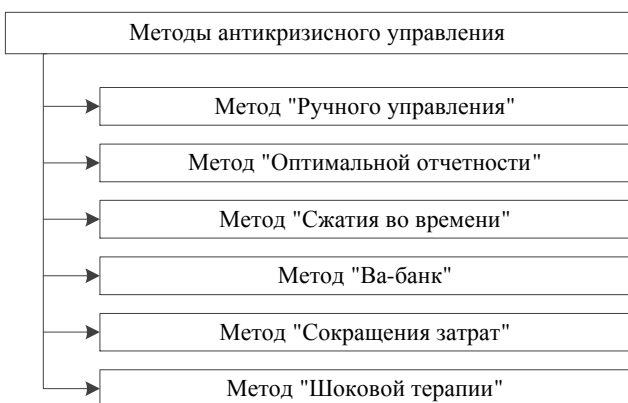


Рис. 3. Методы антикризисного управления

управления. В механизме антикризисного управления внимание должно быть акцентировано на мотивации, экономном использовании ресурсов, предотвращении ошибок, эффективных антикризисных мерах, более углубленном анализе ситуаций. Должна быть сделана установка на уверенность, взаимопомощь, инициативность в решении проблем, возникших на предприятии, и поиске оптимальных вариантов развития, психологической стабильности.

Методы антикризисного управления представлены на рис. 3.

1. Метод "Ручного управления". Отсутствие на предприятии ожидаемых финансовых результатов, как правило, связано с некачественным внутренним контролем. Чтобы избежать дальнейшей утечки финансовых и материальных ресурсов, необходимо максимально централизовать принятие всех решений, которые влияют на



движение материальных активов предприятия, а также связаны с перемещением персонала [7]. Этот процесс во главе собственников или уполномоченных представителей направлен на максимизацию концентрации власти.

2. Метод "Оптимальной отчетности". Во всех предприятиях существует внутренняя отчетность, которая дает возможность оценивать движение активов и пассивов организации. При снижении финансовых показателей становятся важными такого рода отчетности.

3. В большинстве случаев возникает необходимость кардинального пересмотра принятых форм внутренней отчетности, ее приоритетных показателей и методики их расчета. Необходимо принять отчетность, основанную на объективной информации о выполненной работе [7]. Для этого необходимо тщательно рассматривать показатели движения денежных потоков и рентабельности. Эти показатели дают реальную оценку деятельности того или иного подразделения организации и рентабельности предприятия в целом.

4. Метод "Сжатия во времени". Очень сложно, порой практически невозможно сконцентрировать принятие всех управленческих решений в одних руках. Суть этого метода в том, чтобы в период кризисных ситуаций ввести наиболее короткие периоды предоставления внутренней отчетности на предприятии.

5. Метод "Ва-банк". Важнейшим элементом профилактики кризисных ситуаций предприятий является привлечение средств, как правило, получение кредитов, т. к. профинансировать в полном объеме средств обычно невозможно. Недостаток этого метода заключается в том, что существуют трудности в привлечении кредитных ресурсов, т. к. финансовый кризис предприятия обычно означает его фактическое банкротство, как следствие – привлечь кредит достаточно сложно.

6. Метод "Сокращения затрат". Сокращение плановых (бюджетных) расходов в компании и ее подразделениях на первом этапе принятия антикризисных мер не должно носить тотального характера. Множество текущих расходов, по-прежнему, остаются жизненно важными, а их сокращение в любой ситуации может иметь необратимые последствия [7]. Поэтому наиболее целесообразно на начальном этапе сокращать расходы, связанные с научно-исследовательскими разработками, капитальным строительством и другими вложениями, где срок окупаемости превышает 1 год.

7. Метод "Шоковой терапии". В кризисных ситуациях первое действие руководителя предприятия, как правило, урезание расходов. В условиях кризиса важно сократить одни затраты и увеличить другие, которые позволяют в короткие сроки получить прибыль. При этом очень важно сделать правильную ставку. Наиболее часто руководитель предприятия предпочитают увеличить расходы на маркетинговые затраты, посредством агрессивной рекламы, выходы на другие рынки сбыта и др.

*Подводя итог.* Антикризисное управление можно определить как систему мер управления предприятием, направленную на предотвращение кризисных ситуаций как в организации, так и в структурных подразделениях. Механизмы и методы антикризисного управления, рассмотренные выше, в совокупности должны найти отражение в стиле управления предприятием. Важно понимать, что эффективное управление организацией зависит не только от хорошей работы менеджера, а также от обобщенной характеристики всего управления, направленного на антикризисное развитие предприятия.

### Литература

1. *Круглова Н.Ю.* Антикризисное управление: Учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2009. – 512 с.
2. *Носкова О.Г.* Признаки и особенности антикризисного управления и развития // Материалы научно-практической конф. (28 декабря 2012 г.) – СПб., 2013. – С. 306–311.
3. *Жарковская Е.П., Бродский Б.Е., Бродский И.Б.* Антикризисное управление: Учеб. пособие для студентов вузов. – М.: Изд-во «Омега-Л», 2009. – 456 с.
4. *Сааков А.С.* Антикризисное управление как направление современного менеджмента в России: пути и задачи развития // Вестник Южно-Российского государственного технического университета (Новочеркасского политехнического института). – 2014. – № 1. – С. 143–147.
5. *Бабушкина Е.А., Бирюкова О.Ю., Верещагина Л.С.* Антикризисное управление. – М.: Эскимо, 2007. – 32 с.
6. *Харитонов А.В.* Антикризисное управление: современные подходы к пониманию содержания / Харитонов А.В., Павлов И.В. // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. – 2005. – № 1. – С. 51–54.
7. Сущность, особенности и средства антикризисного управления [Электронный ресурс]. – URL: [http://perspectives.utmn.ru/2009\\_9/1.5.htm](http://perspectives.utmn.ru/2009_9/1.5.htm) (дата обращения: 11.10.2014).

УДК 338.1

**Р.В. Пупченко**

*Камчатский государственный технический университет,  
Петропавловск-Камчатский, 683003  
e-mail: rost.kamchatka@mail.ru*

### **ОСОБЕННОСТИ ПОНЯТИЯ КАТЕГОРИИ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ»**

В статье рассматривается понятие «экономическая устойчивость», ее характерные черты и важность в рыночной экономике. Затрагивается проблема отождествления данного понятия с понятием «финансовая устойчивость».

**Ключевые слова:** экономическая устойчивость, финансовая устойчивость, показатели, внешние и внутренние факторы.

**R.V. Pupchenko**

*Kamchatka State Technical University,  
Petropavlovsk-Kamchatsky, 683003  
e-mail: rost.kamchatka@mail.ru*

### **THE PECULARITIES OF «ECONOMIC STABILITY» CATEGORY CONCEPT**

The concept of «economic stability», its characteristics and importance in the market economy were discussed in the article. The problem of this concept identification with the concept of «financial stability» was analyzed.

**Key words:** economic stability, financial stability, indicators, external and internal factors.

В современных рыночных условиях редко где можно встретить понятие «экономическая устойчивость» предприятия. Данное понятие, как и характер, который оно несет для хозяйствующих субъектов, особо не разработано, и ему не дается какое-либо должное внимание в мире, не говоря уже о России в отдельности.

Этот неблагоприятный аспект возник из-за отождествления экономической устойчивости с понятием устойчивости финансовой.

Рассмотрим понятие «финансовая устойчивость» и трактовку понятия «экономическая устойчивость» различными экономистами.

Финансовая устойчивость – составная часть экономической устойчивости предприятия, сбалансированность финансовых потоков, наличие средств, позволяющих организации поддерживать свою деятельность в течение определенного периода времени, в том числе обслуживая полученные кредиты и производя продукцию [1].

П.В. Окладский под экономической устойчивостью подразумевает динамическое соответствие параметров состояния системы предприятия состоянию внешнего и внутреннего окружения, обеспечивающего его эффективное функционирование в условиях возмущающих воздействий» [2].

Экономическая устойчивость, по мнению Захарченко, – это комплекс свойств организационной, инновационной, логистической, производственной, финансово-кредитной деятельности с учетом их взаимовлияния и взаимодействия [3].

А.С. Барканов под экономической устойчивостью понимает наличие инновационного потенциала устойчивого развития и его эффективное использование для нейтрализации внешних воздействий и факторов дестабилизации [4].

Любой хозяйствующий субъект является сложной системой, имеющей различные социально-экономические связи, которые находятся в прямой зависимости от размера предприятия. Некоторые из элементов системы в разной степени подвержены негативному влиянию, которое, в свою очередь, может пошатнуть устойчивость предприятия и довести вплоть до предбанкротного либо реального состояния банкротства.

Для анализа экономической устойчивости предприятия важно выявлять внутренние и внешние факторы, оказывающие, как реально, так и потенциально, негативное влияние на нормальное функционирование предприятия.

При анализе внешних факторов выявляется тренд, и на его основе определяются сильные и слабые стороны предприятия в конкретных условиях, а также разрабатываются превентивные меры по развитию. Влияние факторов внешнего окружения предприятия имеет высокую значимость, так как именно они могут сильно пошатнуть стабильность субъектов хозяйственной деятельности и привести к росту зависимости от существующих условий в экономике.

Непосредственно преодоление кризисных ситуаций на предприятии, победа в конкурентной борьбе, сохранении экономической устойчивости зависят, в первую очередь, от внутренних факторов. К данным факторам относятся цели и задачи, стратегия и тактика, организационная структура, технология производства, кадровая политика, персонал, производственные мощности и потенциал предприятия на основе имеющихся возможностей и наличия ресурсов [5].

Для поддержания уровня экономической устойчивости от предприятий требуется своевременный мониторинг прогнозирования и комплексного учета требований рынка, действий конкурентов, поставщиков, состояния макроэкономической среды ведения бизнеса, организации управления.

Данный подход позволит руководителям предприятий принимать во внимание факторы внешней и внутренней среды, которые в большей степени воздействуют на устойчивость предприятия, и на основе их выявления разрабатывать комплексные меры, учитывающие стратегические цели развития предприятия в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Для повышения до оптимального уровня экономической устойчивости и ее дальнейшего укрепления на каждом конкретном предприятии в зависимости от выявленных проблем применяются различные направления действий. На рис. 1 представлен вариант укрепления экономической устойчивости.

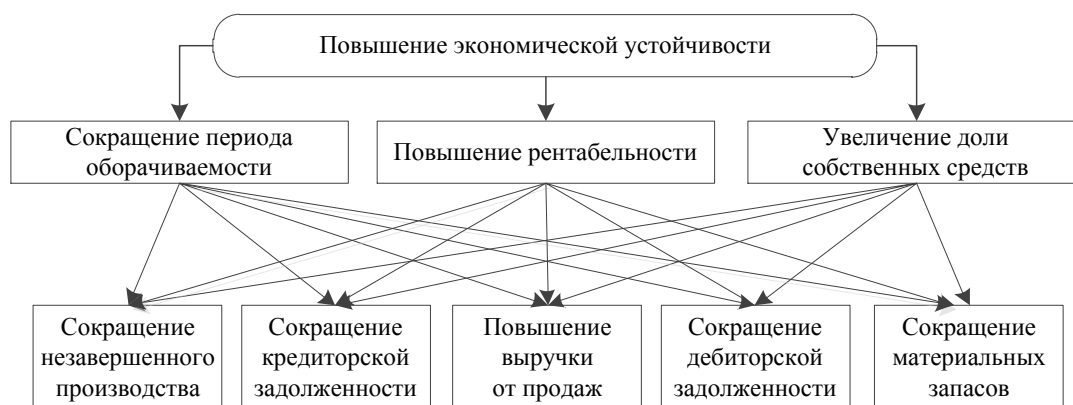


Рис. 1. Дерево целей и решений

Наиболее важными проблемами для поддержания экономической устойчивости предприятий, сдерживающими их рост и прибыльность являются:

- высокая степень износа основных фондов и дефицит инвестиционных ресурсов;
- повышенная налоговая нагрузка;
- высокая энергоёмкость энергетических систем, в несколько раз превышающая удельную энергоёмкость экономики развитых стран;
- отсутствие развитого и стабильного законодательства, адаптированного к условиям и специфике функционирования промышленных предприятий [6].

Одним из наиболее важных факторов, оказывающих влияние на деятельность предприятия, является человеческий фактор, который нельзя отнести конкретно к внутреннему или внешнему фактору, он имеет двойкость в своем понимании. Она проявляется, например, в том, что руководитель, как один из главных единиц на предприятии, взаимодействует с работниками, налаживает деловые связи с ними и с новыми партнерами по бизнесу, что относится к внешнему окружению, но при этом сами компетенции руководителя, его лидерские качества относятся к внутренним факторам функционирования предприятия.

Также необходимо подчеркнуть, что наличие собственных средств у предприятия оказывает также существенное влияние на экономическую устойчивость предприятия, не говоря уже о влиянии на финансовую устойчивость. Уровень собственных средств в идеале должен быть больше или равен уровню собственного оборотного капитала, уровню заемных средств, это позволяет повысить надежность предприятия как партнера для деловых контактов, дает гарантии инвесторам и поставщикам. В свою очередь, при высокой репутации и положительном имидже компании, даже при низком уровне собственного капитала предприятие может иметь аналогичную по надежности экономическую устойчивость.

Рассмотренные факторы позволяют определить, что устойчивость субъекта рыночных отношений в экономике необходимо характеризовать в зависимости от масштабов предприятия и времени его существования.

Маслов считает, что главным условием достижения устойчивости является продуктивность экономики, усиленная за счет технологических инноваций. Показатель устойчивости представляет величину превышения сбережения совокупного капитала над суммой износа основных средств [7].

В таблице представлены показатели, рассчитываемые при анализе экономической и финансовой устойчивости предприятия.

Таблица

Сводная таблица показателей финансовой и экономической устойчивости

Показатели	Финансовая устойчивость	Экономическая устойчивость
Коэффициент текущей ликвидности	+	+
Коэффициент срочной ликвидности	+	+
Коэффициент абсолютной ликвидности	+	+
Коэффициент маневренности	+	+
Коэффициент финансовой независимости	+	+
Коэффициент автономии	+	+
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	+	+
Рентабельность продаж	-	+
Рентабельность активов	-	+
Рентабельность собственного капитала	-	+
Доля активной части ОПФ	-	+
Коэффициент износа ОПФ	-	+
Фондоотдача	-	+
Диверсификация	-	+
Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности	-	+
Коэффициент инвестиционной привлекательности	-	+
Коэффициент текучести кадров	-	+
Соотношение средней зарплаты по предприятию со средней зарплатой по региону	-	+
Изменение доли выбросов загрязняющих веществ предприятия в атмосферу в общей массе выбросов по региону	-	+

Экономическая устойчивость предприятия является более обширным понятием, нежели понятие финансовой устойчивости. Она включает в себя данные для анализа не только из сферы финансовой устойчивости, но и из таких сфер, как производственная, рыночная, инвестиционная, социальная и экологическая устойчивость [8]. Исходя из этого, а также из анализа трактовки понятия экономической устойчивости и ее сущности различными экономистами, можно вывести следующее определение.

Экономическая устойчивость – это возможность поддержки предприятием определенного уровня экономических показателей, обеспечивающих его эффективное управление и стабильное развитие на рынке, а также позволяющих восстанавливать прежний уровень состояния предприятия или возможности адаптации под новые условия после негативного влияния внутренних и внешних факторов.

Управление экономической устойчивостью должно базироваться на следующих принципах:

1. Принцип комплексности планирования. Данный принцип подразумевает комплексную оценку влияния управленческих решений на деятельность предприятия и на уровень его экономической устойчивости, нельзя ограничиваться планированием только одной из составляющих устойчивости. Кроме того, например, при принятии вопроса о реализации инвестиционного проекта необходимо учитывать не только эффективность самого проекта, но и то, как последний повлияет на эффективность деятельности всего предприятия и на уровень его устойчивости.

2. Принцип эффективности. Этот принцип заключается в поддержании уровня показателей функционирования предприятия, которые будут наиболее эффективно использовать имеющиеся ресурсы.

3. Принцип сочетания стратегических и тактических целей. Сущность данного принципа заключается в том, что стратегической целью управления экономической устойчивостью предприятия должно быть не столько сохранение текущего стабильного состояния предприятия, сколько его переход в более устойчивое состояние. При этом тактическое управление должно быть направлено на поддержание устойчивости предприятия выше критической отметки.

Исследование термина «экономическая устойчивость» имеет многоэтапный процесс, который проявляется в следующем:

- анализ и выявление тренда эволюционирования подходов различных авторов к понятию экономической устойчивости;

- анализ изменений содержания экономической устойчивости применительно к разным предприятиям. Определение групп предприятий и их характеристик, для которых используется определенное толкование понятия «экономической устойчивости»;

- определение общих параметров экономической устойчивости предприятий. Внедрение и объединение предприятий разных сфер деятельности приведет к изменению трактовки экономической устойчивости;

- вопросы методологии изучения термина «экономическая устойчивость» неизбежно затрагивают финансовые аспекты функционирования современной фирмы.

### Литература

1. *Омельченко И.Н.* Финансово-экономическая стабильность как составная часть организационно-экономической устойчивости предприятий / И.Н. Омельченко, Е.В. Борисова // Вестник машиностроения. – 2007. – № 4. – С. 63–74.

2. *Окладский П.В.* Соотношение понятий экономической несостоятельности и устойчивости предприятий / П.В. Окладский // Лесной журнал. – 2000. – № 5–6. – С. 176–180.

3. *Захарченко В.И.* Экономическая устойчивость предприятия в переходной экономике / В.И. Захарченко // Машиностроитель. – 2002. – № 1. – С. 9–11.

4. *Барканов А.С.* Оценка экономической устойчивости строительного предприятия / А.С. Барканов // Экономика строительства. – 2005. – № 8. – С. 35–43.

5. *Лайберт Т.Б.* Экономическая устойчивость: сущность, содержание и факторы: Учебное пособие / Т.Б. Лайберт. – Уфа: УГНТУ, 2008. – 230 с.

6. *Чупров С.И.* Повышение эффективности управления устойчивостью предприятий / С. И. Чупров // Проблемы теории и практики управления. – 2004. – № 4. – С. 114–118.

7. *Маслов Д.Г.* Проблемы выбора показателей устойчивости эколого-экономической системы региона / Д.Г. Маслов // Вестник московского университета. – 2005. – № 6. – С. 80–88.

8. *Коняшова А.В.* Показатели оценки функциональных составляющих экономической устойчивости развития предприятия / А.В. Коняшова // Вестник ЧелГУ. – 2013. – № 8. – С. 123–128.

УДК 658.5-044.337

**К.А. Соловьева**

*Камчатский государственный технический университет,  
Петропавловск-Камчатский, 683003  
e-mail: Kristina\_4@mail.ru*

## **МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА**

В статье рассматривается методика оценки эффективности организации производственного процесса в результате его совершенствования, описываются этапы и результаты совершенствования производства, а также приведены основные экономические показатели, определяющие эффекты, в результате совершенствований организации производственного процесса.

**Ключевые слова:** организация производственного процесса, совершенствования, методика оценки экономической эффективности производства.

**K.A. Solov'eva**

*Kamchatka State Technical University,  
Petropavlovsk-Kamchatsky, 683003  
e-mail: Kristina\_4@mail.ru*

## **ECONOMICAL EFFICIENCY ASSESSMENT OF PRODUCTION PROCESS ORGANIZATION IMPROVEMENT TECHNIQUE**

The technique of evaluating the production process effectiveness, resulting in its perfection was presented. The stages and results of the production improvement were described. The basic economic indicators that determine the effects due to the production process organization improving were detected.

**Keywords:** organization of production, improvement, the technique of production economical efficiency assessment.

В современных условиях экономическая эффективность организации производственного процесса – одна из главных целей любого предприятия. Эффективность производственного процесса обеспечивается в первую очередь за счет роста производительности труда на основе совершенствования техники и технологии, ускорения замены и модернизации устаревших машин и оборудования, комплексной механизации и автоматизации производства, улучшения состояния организации труда и производства.



Определение экономической эффективности совершенствования организации производственного процесса осуществляется путем реализации ряда последовательных этапов:

- 1) содержание организационного мероприятия;
- 2) определение источника формирования эффекта;
- 3) выбор объекта для сравнения;
- 4) расчеты эффекта по каждому источнику;
- 5) определение суммарного эффекта;
- 6) расчет затрат на осуществление организационных мероприятий;
- 7) определение экономической эффективности.

В ходе совершенствования организации производственного процесса результаты организационной деятельности могут быть классифицированы по следующим направлениям, представленным в табл 1.

Таблица 1

Результаты организационной деятельности в ходе совершенствований

Результат	Характеристика результата
Улучшение использования средства труда	Эффект от улучшения использования средств труда обеспечивается за счет повышения непрерывности и пропорциональности производственных процессов на основе установления оптимальных взаимосвязей. Экономический эффект достигается в этом случае путем более полной загрузки оборудования, что предполагает сокращение времени простоев, наладки и пребывания в ремонте, уменьшение длительности производственного цикла за счет сокращения времени на транспортировку и пролеживание деталей в ожидании обработки
Улучшение использования трудовых ресурсов	При улучшении использования трудовых ресурсов получение экономического эффекта определяется возможностями роста производительности труда на основе более полной загрузки работников, с учетом их квалификации, совершенствования структуры кадров, а также сокращения потерь и непроизводительности затрат рабочего времени
Улучшение организации производственной системы	Эффект, возникающий в процессе преобразования организации, обусловлен появлением у систем принципиально новых интеграционных качеств и свойств, приводящих к росту доходности предприятия за счет повышения вероятности выполнения намеченных целей и программ
Повышение качества продукции	Экономический эффект от повышения качества продукции характеризует возможность увеличения высококачественной продукции, улучшения технико-экономических параметров выпускаемых изделий, сокращения брака
Повышение гибкости производства	Повышение гибкости производства создает экономический эффект, связанный с сокращением потерь времени на переналадку оборудования и пролеживания деталей, увеличением выпуска продукции на основе более полной загрузки оборудования и рабочих

Вышеперечисленные эффекты обеспечивают экономические службы предприятия необходимой информацией для оперативного регулирования эффективности организации производственного процесса.

Для определения конкретных путей совершенствования организации подготовки производства на предприятии необходимо всесторонне проанализировать мероприятия по совершенствованию. Для этого используется система показателей, позволяющих рассчитать тот или иной экономический эффект.

Методы оценки эффективности основаны на сопоставлении показателей сравниваемых объектов. Поэтому по каждому мероприятию необходимо выбрать объект для сравнения. Возможны следующие варианты сопоставлений: сравнение с базой, т. е. с фактическим положением до осуществления организационного мероприятия; сравнение с вариантом плана совершенствования организации производства для выбора лучшего варианта; сравнение с аналогичными объектами на других предприятиях; сравнение на основе нормативов организации производства.

Экономический эффект рассчитывается по каждому источнику эффективности, после чего определяется суммарный эффект.

Следует отметить, что те или иные мероприятия по совершенствованию организации производства могут ввести в действие либо какой-то один, либо несколько источников экономического эффекта. При этом одни источники могут дать положительный эффект, другие – отрицательный. Оценивая экономическую эффективность организационных усовершенствований, необходимо выявить все источники, через которые они влияют на экономический эффект и провести конкретные расчеты, представленные ниже.

Общий экономический эффект рассчитывается по формуле (1):

$$\mathcal{E} = (C_0 - C_1) - E_n K, \quad (1)$$

где  $C_0$  – затраты на производство продукции до реализации организационного мероприятия, руб.;  $C_1$  – затраты на производство продукции после реализации мероприятий, руб.;  $E_n$  – нормативный коэффициент экономической эффективности;  $K$  – затраты на осуществление организационного мероприятия, руб.



В том случае если сумма расходов незначительна, она вычитается из разницы затрат в расчете на год.

Методы определения размера экономии по каждому конкретному мероприятию строго индивидуализированы и определяются характером этих мероприятий. Можно привести расчетные формулы по примерам отдельных мероприятий.

Экономический эффект от сокращения потерь рабочего времени представлен формулой (2):

$$\mathcal{E}_{\text{п.р.}} = (\Phi_{\text{п}} \cdot V_{\text{дн}}) \cdot \frac{Y_{\text{р}}}{100}, \quad (2)$$

где  $\Phi_{\text{п}}$  – подлежащие сокращению потери рабочего времени – внутрисменные и целосменные простои, прогулы, неявки на работу с разрешения администрации, дн.;  $V_{\text{дн}}$  – среднегодовая выработка на одного рабочего, исчисленная по себестоимости, руб.;  $Y_{\text{р}}$  – плановый уровень рентабельности, %.

Экономический эффект от сокращения длительности производственного цикла рассчитывается по формуле (3):

$$\mathcal{E}_{\text{тц}} = (T'_{\text{ц}} - T''_{\text{ц}}) \cdot C \cdot n \cdot k_{\text{тч}}, \quad (3)$$

где  $T'_{\text{ц}}$  и  $T''_{\text{ц}}$  – длительность производственного цикла изготовления детали, изделия до и после мероприятий по его сокращению, дн.;  $C$  – себестоимость одной детали, изделия, руб.;  $n$  – размер партии деталей или изделий, шт.;  $k_{\text{тч}}$  – коэффициент нарастания затрат.

Экономический эффект от более полной загрузки оборудования определяется формулой (4):

$$\mathcal{E}_{\text{з.о.}} = (\Phi_{\text{п}} N_{\text{п}} - \Phi_{\text{ф}} N_{\text{ф}}) \cdot f_{\text{в.п.}} \cdot \frac{Y_{\text{р}}}{100}, \quad (4)$$

где  $\Phi_{\text{п}}$  и  $\Phi_{\text{ф}}$  – плановый и фактический фонд времени работы единицы оборудования, ч;  $N_{\text{п}}$  и  $N_{\text{ф}}$  – число единиц оборудования, работавшего фактически и намеченного к загрузке по плану;  $f_{\text{в.п.}}$  – выпуск продукции за 1 ч работы единицы оборудования, руб.

Экономический эффект при сокращении потерь от внутрипроизводственного брака  $\mathcal{E}_{\text{бр}}$  и дефектов  $\mathcal{E}_{\text{д}}$  (формулы 5, 6):

$$\mathcal{E}_{\text{бр}} = (K'_{\text{бр}} - K''_{\text{бр}}) \cdot \Pi_{\text{б}}, \quad (5)$$

где  $K'_{\text{бр}}$  – количество бракованных изделий в базовом периоде;  $K''_{\text{бр}}$  – количество бракованных изделий в расчетном периоде после проведения организационных мероприятий по повышению качества продукции;  $\Pi_{\text{б}}$  – стоимость дефектных деталей,

$$\mathcal{E}_{\text{д}} = (K'_{\text{д}} - K''_{\text{д}}) \cdot \Pi_{\text{д}}, \quad (6)$$

где  $K'_{\text{д}}$  – количество дефектных изделий, нуждающихся в исправлении и устранении дефекта, в базовом периоде;  $K''_{\text{д}}$  – количество дефектных изделий в расчетном периоде после проведения организационных мероприятий по повышению качества продукции;  $\Pi_{\text{д}}$  – стоимость основных материалов и заработная плата с начислениями производственных рабочих, необходимых для исправления дефектного изделия, руб.

При определении экономической эффективности мероприятий по совершенствованию организации производства возникает необходимость в определении и других видов эффекта от реализации этих мероприятий. Ниже приводятся формулы для расчета экономических результатов отдельных организационных усовершенствований.



Возможное повышение производительности труда за счет ликвидации внутрисменных потерь рабочего времени можно определить следующим расчетом (формула 7), в %:

$$\Delta\Pi = \frac{T_{\text{пр}} - T_{\text{от}} + T_{\text{п.н.}}}{T_{\text{оп}}} \cdot 100, \quad (7)$$

где  $\Delta\Pi$  – рост производительности труда за счет ликвидации внутрисменных потерь рабочего времени, %;  $T_{\text{пр}}$  – общая сумма потерь рабочего времени в течение дня, зависящих от рабочего, мин;  $T_{\text{от}}$  – время регламентированных перерывов на отдых и личные надобности, мин;  $T_{\text{п.н.}}$  – сумма времени перерывов в течение рабочего дня, связанных с недостатками в организации труда и производства, мин;  $T_{\text{оп}}$  – сумма оперативного времени по нормативному балансу времени рабочего дня, мин.

Экономический эффект от увеличения выпуска изделий в результате более раннего освоения новой продукции может быть установлен с помощью формулы (8):

$$\mathcal{E}_{\text{у.в.}} = E_{\text{н}} C_{\text{у-п}} \frac{N_2 - N_1}{N_1}, \quad (8)$$

где  $\mathcal{E}_{\text{у.в.}}$  – годовая экономия от увеличения выпуска продукции, руб.;  $C_{\text{у-п}}$  – годовая сумма условно-постоянных расходов по смете, руб.;  $N_1$  и  $N_2$  – годовой выпуск изделий по плану и с учетом более раннего освоения новой продукции, шт.

Экономический эффект от сокращения времени на наладку и переналадку оборудования можно определить по формуле (9):

$$\mathcal{E}_{\text{н.о}} = (t'_{\text{н.о}} - t''_{\text{н.о}}) \cdot Z_{\text{м}} + (t'_{\text{н.о}} - t''_{\text{н.о}}) \cdot f_{\text{в.п}} \frac{Y_{\text{п}}}{100}. \quad (9)$$

При всей важности получения экономии от отдельных организационных мероприятий несравненно больший эффект достигается от совершенствования организации производственной системы в целом в результате улучшения и социальных, и экономических характеристик. Получаемый в этом случае эффект является комплексным и может рассматриваться только как результат действия многих организационных и неорганизационных функций и мероприятий. Такой эффект может быть определен косвенно с учетом некоторых условностей.

Чтобы формализовать экономический эффект от совершенствования организации, необходимо обратиться к содержанию организационной деятельности.

В процессе организации социальные структурные подразделения, в том числе отдельные работники осуществляют специфические функции по построению, обеспечению функционирования и развитию производственной системы. Выполняя их, они воздействуют на систему производственных ресурсов, включая ресурсы организации, и структуру путем разработки и реализации соответствующих организационных мероприятий. Формирующийся при этом экономический эффект можно выразить с одной стороны в виде экономии ( $\mathcal{E}$ ) ресурсов, времени и пространства, их взаимодействия, потребления, обмена и распределения, а с другой – их потерь ( $\Pi$ ), обусловленных тем или иным уровнем организации производства. Алгебраическая сумма данных составляющих, выраженных в стоимостной форме, представляет собой показатель экономического эффекта подсистемы организации, обеспечивающий функционирование и взаимодействие элементов производственного процесса (формула 10):

$$R_3 = \sum \mathcal{E} - \sum \Pi, \quad (10)$$

где  $R_3$  – экономический эффект от улучшения использования основных ресурсов системы.

Экономический эффект совершенствования организации производственной системы рассматривается как основная часть эффекта, достигнутого в результате использования интенсив-

ных факторов развития. Долю же эффекта, приходящуюся на улучшение организации, можно устанавливать с использованием прямых и косвенных сопоставлений, экспертных оценок специалистов и т. д. В качестве иллюстрации охарактеризованного выше подхода приводятся методы возможностей роста объема производства за счет интенсивных факторов. При этом прирост объема производства по источникам оборудования можно разделить на три части: прирост объемов за счет интенсивных факторов, за счет экстенсивных факторов и за счет одновременного использования обеих групп факторов.

Источники роста объема производства продукции относительно использования основных производственных фондов и материальной части оборотных средств могут быть определены следующим образом.

Часть прироста продукции, достигаемого за счет интенсивного использования основных производственных фондов и материальной части оборотных средств ( $\Delta P R_{i \ t1}$ ) определяется по формуле (11):

$$\Delta P R_{i \ t1} = \left( \frac{Q}{\Phi_o} - \frac{Q_{\text{баз}}}{\Phi_{o.\text{баз}}} \right) \cdot \Phi_{o.\text{баз}}, \quad (11)$$

где  $Q$  – объем производства продукции в плановом (отчетном) периоде, руб.;  $Q_{\text{баз}}$  – объем производства базового периода, руб.;  $\Phi_o$  – стоимость основных производственных фондов и материальной части оборотных средств в плановом (отчетном) периоде, руб.;  $\Phi_{o.\text{баз}}$  – стоимость основных производственных фондов и материальной части оборотных средств базового периода, руб.

Часть прироста продукции, достигаемого за счет экстенсивных факторов, т.е. за счет увеличения основных фондов и материальной части оборотных средств ( $P_{t1} \Delta R_t$ ) определяется по формуле (12):

$$P_{t1} \Delta R_t = \frac{Q_{\text{баз}}}{\Phi_{o.\text{баз}}} (\Phi_o - \Phi_{o.\text{баз}}). \quad (12)$$

Часть прироста продукции, которая достигается за счет одновременного увеличения стоимости основных фондов, материальной части оборотных средств и интенсивного использования фондов ( $\Delta P_i \Delta R_t$ ), определяется по формуле (13):

$$\Delta P_i \Delta R_t = \left( \frac{Q}{\Phi_o} - \frac{Q_{\text{баз}}}{\Phi_{o.\text{баз}}} \right) \cdot (\Phi_o - \Phi_{o.\text{баз}}). \quad (13)$$

Для определения источников роста объема производства продукции относительно использования рабочей силы могут быть использованы формулы (14)–(16):

$$\Delta P_{in} R_{tn} = \left( \frac{Q}{P} - \frac{Q_{\text{баз}}}{P_{\text{баз}}} \right) \cdot P_{\text{баз}}, \quad (14)$$

$$P_{t1n} \Delta R_{tn} = \frac{Q_{\text{баз}}}{P_{\text{баз}}} (P - P_{\text{баз}}), \quad (15)$$

$$\Delta P_i \Delta R_t = \left( \frac{Q}{P} - \frac{Q_{\text{баз}}}{P_{\text{баз}}} \right) \cdot (P - P_{\text{баз}}), \quad (16)$$

где –  $\Delta P_{in} R_{tn}$  часть прироста продукции, которая получена за счет интенсивного использования рабочей силы;  $P_{tin} \Delta R_{tn}$  – часть прироста продукции, которая получена за счет экстенсивного использования рабочей силы, т. е. за счет роста числа работающих;  $\Delta P_i \Delta R_i$  – часть прироста продукции, которая получена за счет одновременного увеличения численности работающих и интенсивного использования рабочей силы;  $P$  – численность работающих в плановом (отчетном) периоде, чел.;  $P_{баз}$  – численность работающих в базовом периоде, чел.

Важным направлением анализа эффективности является выявление возможностей роста эффективности производства за счет проведения организационных усовершенствований. Улучшение организации производства во многих случаях обеспечивает увеличение выпуска продукции за счет лучшего использования рабочего времени, производственных мощностей, оборотных средств. Ниже показаны методы выявления резервов роста производства за счет этих факторов.

*Увеличение выпуска продукции за счет лучшего использования рабочего времени.*

Дополнительные возможности использования времени основных рабочих и увеличения на этой основе выпуска продукции могут быть выявлены сопоставлением фактически отработанного времени с затраченным нормативным временем. Расчеты ведутся в следующей последовательности:

1. Определяется фактически отработанное время рабочих основного производства за отчетный период. Общее фактически отработанное время рабочих, занятых на нормируемых работах, ( $T_{общ}$ ) в часах, определяется по данным табельного учета.

2. Рассчитывается нормативная трудоемкость производственной программы (формула (17)):

$$T_{ц} = \sum_{i=1}^n t_{ни} N_i, \quad (17)$$

где  $t_{ни}$  – нормативная трудоемкость  $i$ -го изделия, норма-ч;  $N_i$  – годовая программа выпуска  $i$ -го изделия, ед.;  $n$  – количество номенклатурных позиций годовой производственной программы.

3. Устанавливается коэффициент выполнения норм выработки рабочими, занятыми на нормируемых работах ( $k_{в.н.}$ ).

4. Рассчитывается дополнительное резервное время рабочих (формула (18)):

$$R_{в} = T_{общ} - \frac{T_{п}}{k_{в.н.}}. \quad (18)$$

Расчет проводится по рабочим всех профессий, в том числе по рабочим-станочникам.

5. По данным статистической отчетности определяются целодневные потери рабочего времени – целодневные простои, прогулы, неявки по разрешению администрации ( $\Phi_{ц}$ ) в днях.

6. Рассчитывается объем продукции в денежном выражении, который может быть изготовлен при условии использования резервного времени рабочих (формула (19)):

$$\Delta B = \left( \frac{R_{в}}{t_{см}} + \Phi_{п} \right) \cdot B_{дн}, \quad (19)$$

где  $t_{см}$  – продолжительность рабочего дня, ч;  $B_{дн}$  – средняя выработка на одного рабочего в сопоставимых ценах, руб.

*Увеличение выпуска продукции за счет лучшего использования производственных мощностей.*

Выявить резервы использования производственных мощностей можно на основе сопоставления нормативной мощности с плановым объемом выпуска продукции, предусмотренным годовой производственной программой. Расчеты ведутся по приведенным ниже формулам.

1. Рассчитывается нормативная мощность заготовительных и обрабатывающих подразделений (формула (20)):

$$M_n = (N_{об} \cdot k_{н.см} \cdot \Phi_n \cdot k_{в.н.}) - Z_{с.п}, \quad (20)$$

где  $N_{об}$  – количество единиц оборудования в подразделении, шт.;  $k_{н.см}$  – нормативный коэффициент сменности, рассчитанный как произведение коэффициента использования оборудования и принятого режима работы для каждой группы оборудования;  $\Phi_n$  – номинальный фонд времени работы единицы оборудования в год, ч;  $Z_{с.п}$  – плановые задания по снижению трудоемкости, нормо-ч.

2. Определяется суммарная трудоемкость годовой производственной программы ( $T_n$ ) в нормо-ч.

3. Рассчитывается дополнительная резервная мощность по формуле (21):

$$R_m = M_n - T_n. \quad (21)$$

4. Определяется коэффициент напряженности использования производственных мощностей формулой (22):

$$k_{н.м.} = \frac{T_n}{M_n}. \quad (22)$$

5. Рассчитывается объем продукции, который может быть изготовлен при условии использования производственных мощностей с учетом установленного предприятию норматива, по формуле (23):

$$\Delta B = \frac{(M_n \cdot k_{н.м.}) - T_n}{t_{см}} \cdot B_{дн}, \quad (23)$$

где  $k_{н.м.}$  – нормативный коэффициент использования производственных мощностей;  $B_{дн}$  – среднесуточный фактический выпуск продукции на предприятии, в цехе (по данной группе оборудования).

*Возможный рост выпуска продукции и высвобождение оборотных средств за счет ускорения их оборачиваемости.*

Резервы расширения производства на основе ускорения оборачиваемости оборотных средств могут быть выявлены следующим образом.

1. Определяется размер высвобожденных оборотных средств ( $\Delta OC$ ) формулой (24):

$$\Delta OC = P_d \cdot \Delta D, \quad (24)$$

где  $P_d$  – сумма однодневной реализации продукции, руб.;  $\Delta D$  – число дней сокращения продолжительности одного оборота, дн.

2. Рассчитывается прирост объема выпуска продукции за счет ускорения оборачиваемости оборотных средств ( $\Delta B_o$ ) формулой (25):

$$\Delta B_o = B_1 \left( \frac{K_{об2}}{K_{об1}} - 1 \right), \quad (25)$$

где  $B_1$  – объем выпуска продукции в базовом году, руб.;  $K_{об1}$  – число оборотов средств в базовом году;  $K_{об2}$  – число оборотов средств в плановом (отчетном) году.

В заключение хочется отметить, что экономическая эффективность организации производственного процесса обеспечивается в первую очередь за счет роста производительности труда на основе совершенствования организации производственного процесса, вышперечисленная методика оценки экономической эффективности совершенствования производственного процесса поможет определить экономический эффект от совершенствования организации производства, что поспособствует росту производительности предприятия и соответственно улучшит путь к главной цели любой организации – получению прибыли.

### Литература

1. Мищенко Н.Г., Еремина М.Ю. Производственная практика: Программа и методические указания по организации и проведению производственной практики для студентов 4 курса специальности 080502.65 «Экономика и управление на предприятии (рыбной отрасли)» очной формы обучения. – Петропавловск-Камчатский: КамчатГТУ, 2012. – 40 с.
2. Мищенко Н.Г. Организация производства на предприятиях рыбной отрасли: Учеб. пособие. – Петропавловск-Камчатский: КамчатГТУ, 2011. – 136 с.
3. Степанов И.Г. Организация производства: Учеб. пособие / НФИ КемГУ. – Новокузнецк, 2014. – 93 с.
4. Ильиченко А.Н., Кузнецова И.Д. Организация и планирование производства: Учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений [А.Н. Ильченко и др.] / Под ред. А.Н.Ильченко, И.Д. Кузнецовой. – 2-е изд., испр. – М.: Издательский центр «Академия», 2013. – 208 с.
5. Кожекин Г.Я., Сеница Л.М. Организация производства / Г.Я. Кожекин, Л.М. Сеница. – Учеб. пособие. – Мн.: ИП «Экоперспектива», 2012. – 334 с.
6. Организация производства и управление предприятием: Учебник / А.А. Раздорозный. – М.: Изд-во «Экзамен», 2014. – 877 с.
7. Организация, планирование и управление производством: Учеб.-метод. пособие / Н.И. Новицкий, В.П. Пашуто; под ред. Н.И. Новицкого. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 576 с.
8. Теория и методы определения экономической эффективности организации производства [Электронный ресурс]. – <http://www.financial-opp.ru/shpargalki-po-organizatsii-proizvodstva/113-yeoriya-i-metody-opredeleniya-ekonomicheskoy>. html
9. Методические основы оценки экономической эффективности совершенствования организации производства [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.economuch.com/organizatsiya-proizvodstva.html>
10. Совершенствование оценки уровня организации производственного процесса [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.dissecat.com/content/sovershenstvovanie-otsenki-urovnya-organizatsii-proizvodstva.html>

УДК 338.5(571.66):[339.98:061.1ЕС]

**А.И. Супрунова**

*Камчатский государственный технический университет  
Петропавловск-Камчатский, 68300  
Suprunova\_nas@mail.ru*

### **ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ КАМЧАТСКОГО КРАЯ**

В связи с санкциями, введенными странами Евросоюза в отношении России, наблюдается рост цен на жизненно важные продукты питания. Поэтому региональные власти, совместно с контрольно-надзорными органами, Управлением федеральной монопольной службой России и общественными организациями граждан проводят мониторинг цен на продовольственном рынке на мясо, овощи, хлеб и молочные продукты.

**Ключевые слова:** санкции, продукты питания, подорожание, эмбарго.

A.I. Suprunova

Kamchatka State Technical University,  
Petropavlovsk-Kamchatsky, 683003  
Suprunova\_nas@mail.ru

## THE ECONOMIC SANCTION INFLUENCE ON THE ECONOMICAL DEVELOPMENT IN KAMCHATSKIY KRAI

Due to the sanctions imposed by the EU against Russia, the prices growth for vital and essential food is observed. Therefore, the regional authorities together with the regulatory authorities, the Federal monopoly service of Russia and public organizations are supervising the prices for meat, vegetables, bread and dairy products at the food market.

**Key words:** sanctions, food products, price growth, embargo.

Российское продовольственное эмбарго и связанные с ним изменения в работе производителей наиболее болезненно отразились на отдаленных регионах РФ, традиционно зависящих от внешних поставок продуктов питания. Так, Камчатский край столкнулся с ростом цен на кури-



Рис. 1. Подорожание продуктов

дешевой свинины из Китая. Компании оптовой торговли в Камчатском крае в период с 1 по 22 августа увеличили отпускные цены на американские куриные окорочка (в 1,5–1,6 раза) и куриные сосиски (в 1,4–1,5 раза). Цены выросли также на российскую продукцию: куриную разделку (на 9–29%), мясо кур (на 20–26%), свинину (на 10–15%), сообщила «Интерфаксу» заместитель председателя краевого правительства М. Суббота.

Цены на товары, которые завозятся на полуостров с материка, диктуют поставщики из Санкт-Петербурга и Владивостока, поднявшие цены на мясную группу продуктов на 10–20%. «Поставщики объясняют подорожание тем, что они закупали мясо в странах, попавших под санкции, и теперь им нужно время, чтобы перейти на свободные рынки», – сказала М. Суббота.

Пресс-служба камчатского правительства сообщила, что с поставками мяса птицы из других регионов РФ и Белоруссии сложилась непростая ситуация. «Проблема даже не в росте цен, который начался за несколько месяцев до введения санкций. В условиях возросшего спроса фабрики перестали отгружать продукцию камчатским поставщикам, отправляя ее в крупные торговые сети или реализуя ее на местном рынке», – говорится в пресс-релизе.

Местные власти видят выход из сложившейся ситуации в усилении работы с регионами-поставщиками в рамках заключенных ранее соглашений. «У нас сегодня заключены соглашения с Белоруссией, Амурской областью, Татарстаном. В рамках этих соглашений можно обратиться к представителям регионов с тем, чтобы договориться о прямых поставках продовольствия на Камчатку», – цитирует пресс-служба.

В начале осени килограмм бескостной свинины на Камчатке можно было приобрести за 550–600 руб., теперь – за 870–900. Об этом сообщила пресс-служба местного отделения Общероссийского народного фронта. «Та же картина наблюдается в отношении говядины», – отмечает ОНФ. Активисты организации провели мониторинг цен в Петропавловске-Камчатском и выяснили, что подорожали не только свинина с говядиной, но и традиционные для этого региона рыба с олениной. В частности, килограмм оленины подорожал до 1,8 тыс. руб., максимальная стоимость рыбы выросла с 200 до 400 руб.

«Разве может позволить себе такое мясо среднестатистическая семья? Считаю, что оленина, как и рыба, на Камчатке должна быть доступной всем слоям населения», – приводятся в сообщении слова сопредседателя Камчатского штаба ОНФ Е. Гиль.

Другие продукты также выросли в цене за первую декаду сентября. Например, хлеб подорожал на 2–4 руб. до 28–43 руб. Привозной картофель стоит 25 руб. за 1 кг, местный – 70–80 руб. На прежнем уровне остались цены на огурцы, помидоры, лук, яйца, масло сливочное и подсолнечное, муку, макароны, также возросли цены на непродовольственные товары (рис. 2). Анализируя данный рисунок, можно понять, на сколько процентов подорожали или подешевели непродовольственные товары.

Участники ОНФ намеренно не проводили мониторинг цен на колбасные изделия, которые не входят в число жизненно необходимых продуктов, отмечается в сообщении пресс-службы.

В Камчатском крае антимонопольные структуры начали проверку законности подорожания продуктов. За неполные две недели – с момента введения Россией ответных санкций – цены на мясо птицы и молочную продукцию в столице края выросли в 1,5–2 раза. Недовольные горожане сообщали о фактах завышения цен на «горячую линию».

На центральном рынке Петропавловска после подорожания продуктов немногочисленно. Камчатка никогда не славилась низкими ценами, а некоторые даже прозвали край «самым дорогим регионом России». Камчадалы к такому положению дел давно привыкли, но новое повышение цен вызвало много негативных эмоций.

Куриные окорочка теперь стоят 145 руб. вместо 90, а свиная шейка – 450 вместо 360. Подорожали и молочные продукты. К примеру, за килограмм сыра теперь приходится платить на 100 руб. больше. Продавцы оправдываются – цены они вынуждены поднимать не по своей воле.

«Поставщики просто завышают цену, и мы вынуждены точно так же их поднимать. Это зависит не от нас. Сейчас импортное наравне, получается, с парным, со свежим мясом», – сообщил продавец магазина. Поставщики же уверяют: цены приходится завышать, чтобы не уйти в большой минус. Поставка мяса из Европы и США была полностью проплачена, но после эмбарго товар остановили прямо в море и разгружать на Камчатке запретили. Так что сегодня торгуют тем, что было получено еще до запрета. И старые поставки уже заканчиваются.

Чтобы хоть как-то сдерживать повышение цен, в краевой антимонопольной службе сейчас собирают данные от граждан. И даже открыли специальную «горячую линию». «Звонки начинаются с 9 утра и до окончания рабочего времени. Где-то в час 3–4 звонка. Конечно, цены значительные, наблюдается рост. Соответственно, по этим данным необходимо принимать соответствующие меры», – поделилась с нами исполняющая обязанности руководителя антимонопольной службы по Камчатскому краю Коваленко Галина.

Оптовики говорят, что цены продолжают расти, пока не придет новая партия мясной и молочной продукции. После этого стоимость товаров должна вернуться к прежним показателям.

На совещании с вице-премьерами о продовольственной безопасности – оно состоялось 18 августа 2014 г. – Д.А. Медведев поручил министрам оперативно отслеживать рост цен. А особое внимание уделить как раз Дальнему Востоку. А всем региональным властям – в случае возникновения дефицита продуктов и роста цен – срочно искать альтернативных поставщиков [2].

На основе вышеизложенного можно сделать вывод, что в связи с введенными санкциями цена на все продукты значительно увеличилась. Остается только надеяться, что не надолго и скоро все вернется на круги своя.

### Непродовольственные товары

Подорожало:	на 1,3%.
Топливо моторное: на 3,1%, в том числе бензин автомобильный подорожал на 3,3%.	Холодильники бытовые и моющие и чистящие средства: на 1,1%.
Игрушки: на 2,6%.	Парфюмерно-косметические товары: на 1%.
Велосипеды и мотоциклы: на 2,5%.	<b>Стали дешевле:</b>
Школьно-письменные принадлежности: на 2,2%.	Телерадиотовары, печатные издания, стиральные машины бытовые, фотоаппараты, товары для физической культуры, спорта и туризма.
Медикаменты: на 1,5%.	
Табачные изделия:	

Рис. 2. Подорожание непродовольственных товаров

### Литература

1. Ким Н.П. Стоимость продуктов питания [Электронный ресурс] / Пресс-служба местного отделения Общероссийского народного фронта Камчатского края. – URL: <http://www.interfax.ru/business/397137> (дата обращения: 10.12.2014).

2. Алехина А.Н. В связи с введенными санкциями на Камчатке подорожали продукты питания [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.otr-online.ru/programmi/na-kamchatke-tseni-27209.html> (дата обращения 15.12.2014).

### Секция 3. ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ И УСТОЙЧИВОСТЬ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

УДК 330.15:553(571.66)

**В.К. Ильницкая**

*Камчатский государственный технический университет,  
Петропавловск-Камчатский, 683003  
e-mail: leralL@mail.ru*

#### ЗОЛОТОЙ ПОТЕНЦИАЛ КАМЧАТСКОГО КРАЯ

Камчатский край по темпам экономического роста существенно отстает от других российских регионов. До недавнего времени основу ресурсного потенциала составляли рыбные ресурсы. Однако открытие и разработка месторождений полезных ископаемых, и золота в частности, изменили представление о ресурсных возможностях Камчатки.

**Ключевые слова:** добыча золота, золотодобывающие компании, освоение золоторудных месторождений.

**V.K. Initskaya**

*Kamchatka State Technical University  
Petropavlovsk-Kamchatsky, 683003  
e-mail: leralL@mail.ru*

#### GOLD POTENTIAL OF KAMCHATSKIY KRAI

The economic growth rates in Kamchatskiy krai are extremely lower in comparison with the other Russian regions. Recently fish resources composed the basis of resource potential. However, the mineral deposits discovery and development, gold in particular, changed the idea of Kamchatka resource possibilities.

**Key words:** gold mining, the gold-mining companies, the gold-ore deposits development.

Камчатский край (с 2007 г. объединяет Камчатскую область с Корякским АО) является одним из 9 субъектов Российской Федерации, входящих в Дальневосточный ФО. Камчатская область с Корякским АО занимают площадь 472,3 тыс. км<sup>2</sup>, в т. ч. Корякский АО – 301,5 км<sup>2</sup>.

Камчатка относится к зоне активной вулканической деятельности, имеется около 300 крупных и средних вулканов, 29 из них являются действующими. Самый большой вулкан Евразии – Ключевская сопка (высота 4750 м). С деятельностью вулканов связано образование многих полезных ископаемых, а также проявление гидрогеотермальной активности: образование гейзеров, горячих источников и др.

В числе 9 субъектов Дальневосточного федерального округа (ДФФО) Камчатский край по численности населения и по производству валового регионального продукта (ВРП) занимает 6-е место, а по ВРП на душу населения – 5-е место.

Темпы экономического роста Камчатского края вызывает известную озабоченность в связи с тем, что не согласуются с намеченными для страны. С 1990 г. на Камчатке в 2 раза и более сократились объемы вылова и добычи рыбы, краба, других морепродуктов, объемы сельскохозяйственного производства, оленеводства, лесозаготовок и лесопереработки, морских и авиационных грузоперевозок, высокими темпами (в среднем 1,5% в год) идет отток населения.



Вместе с тем в крае имеются существенные возможности для быстрого подъема экономики, прежде всего за счет освоения имеющейся крупной МСБ золота. При этом основополагающим фактором является открытие новых и освоение известных месторождений, обладающих высокой ликвидностью на мировом рынке. Однако все предлагаемые варианты использования природно-ресурсного потенциала и приоритетного развития минерально-сырьевого комплекса, так или иначе, связаны с вторжением в окружающую природную среду и негативно воспринимаются «зелеными». Именно этот фактор задержал на несколько десятилетий освоение разведанных запасов золота и серебра, а также ряда других полезных ископаемых. Использование самых современных и безопасных с экологической точки зрения технологий разработки полезных ископаемых сегодня является основным и неотъемлемым условием государственной и общественной экологической экспертизы каждого проекта и на территории Камчатского края поставлено в основу всех принимаемых решений.

Деятельность горного комплекса Камчатского края во многом определяют предприятия, входящие в группу компаний «Ренова», управляемые ЗАО «Корякгеолдобыча» и ОАО «Золото Камчатки». ЗАО «Корякгеолдобыча» входит в тройку лидеров по объемам добычи платины в России. На протяжении последних десяти лет компания добывала не менее 2,5 т платины ежегодно [1].

ОАО «Золото Камчатки» владеет 100% акций крупнейших золотодобывающих компаний региона – ЗАО «Камголд», ЗАО «КГД – Аметистовое», ЗАО «Быстринская горная компания» и ЗАО «Камчатское золото».

Второй по величине компанией, осваивающей золоторудные месторождения региона, является ЗАО «Тревожное зарево» – дочерняя структура британской Trans-SiberianGold (TSG).

На Асачинском месторождении Елизовского района ЗАО «Тревожное зарево» уже ведет строительство горнодобывающего и перерабатывающего предприятия с годовой производительностью – 3 т золота. Годовая производительность Бараньевского ГОКа – 3,2 т золота. На Аметистовом месторождении планируется ГОК с годовой производительностью – 2,5 т. Первая очередь Озерновского ГОКа при годовой производительности – 3 т. На Родниковом месторождении производительность ГОКа также – 3 т. На месторождении Кумроч планируется ГОК с годовой производительностью – 2,5 т. На Мутновском месторождении планируемый ввод в эксплуатацию ГОКа – 2015 г. при годовой производительности – 2,5 т.

На территории Камчатского края Государственным балансом учитываются 59 месторождений – 6 коренных (5 собственных золоторудных и 1 комплексное медно-никелевое) и 53 россыпных.

На долю 5 собственных золоторудных месторождений – Агинского, Аметистового, Асачинского, Родникового и Золотого – приходится 94,4% балансовых запасов края.

Помимо освоения уже разведанных месторождений, предполагается доразведка и освоение наиболее перспективных месторождений в центральной части и на севере края, в наиболее освоенных районах.

Прогноз роста инвестиционной активности связан с реализацией комплекса мер по повышению эффективности управления отраслью: обеспечение наиболее перспективных месторождений транспортной и энергетической инфраструктурой, усиление контроля за выполнением лицензионных соглашений и другие мероприятия.

Развитие горнодобывающей промышленности и активное освоение ресурсов Западной Камчатки изменит структуру регионального рынка труда: значительная часть – до 20% будет занято на вновь созданных высокооплачиваемых рабочих местах. Среднеспециальные и высшие профессиональные учебные заведения станут готовить специалистов по востребованным специальностям, что позволит закрепить молодежь в регионе. Это, в свою очередь, приведет к стабилизации и приросту общей численности населения края.

Появление новой экономической специализации повлечет снижение уровня безработицы, ускорение темпов роста реальных доходов жителей, повышение уровня жизни в ряде населенных пунктов края.

Предполагается масштабное освоение природных ресурсов по всей территории, в т. ч. освоение Западно-Камчатского шельфа. Это станет возможным за счет строительства Транскамчатской автодороги, связывающей между собой все районы края. Эффективное освоение минерально-сырьевой базы сформирует новую для региона отрасль, вклад которой в ВРП региона достигнет 50 процентов, что сделает ее важной отраслевой специализацией региона.

Первоначально планируется полноценное функционирование ряда горнодобывающих предприятий в пределах Южно-Камчатского, Центрально-Камчатского и Корякского кластеров.

Дальнейшее освоение месторождений драгоценных и цветных металлов связано с вводом в эксплуатацию ГОКов: Родниковый – 2015 г.; Кумроч – 2015 г.; Квинум – 2017 г.; Озерновский.

К 2020–2021 гг. предусматривается увеличение добычи золота до 18 т. Перспективы развития отрасли связаны, прежде всего, с реализацией проектов по освоению крупнообъемных месторождений на Малетойваемской, Ветроваяемской площадях.

Всего за период 2010–2025 гг. в Камчатском крае при сохранении текущих цен на минеральное сырье может быть произведено 238 т золота, 44 т платины – при условии освоения коренных месторождений, 94 тыс. т никеля, 15 тыс. т кобальта.

Для повышения добавленной стоимости, рентабельности и конкурентоспособности никелевых предприятий возможно строительство металлургического завода по переработке никелевых концентратов в сульфидно-никелевый штейн. При этом энергетической основой металлургического производства может являться добываемый природный газ, а размещение металлургического предприятия целесообразно вблизи трассы газопровода.

Суммарные инвестиции в доразведку, создание добычной инфраструктуры горной промышленности в период до 2025 г. оцениваются на уровне 36,06 млрд руб. в ценах 2010 г., в т. ч. золото – 26,1 млрд руб., платина – 6 млрд руб., цветные металлы – 3,96 млрд руб.

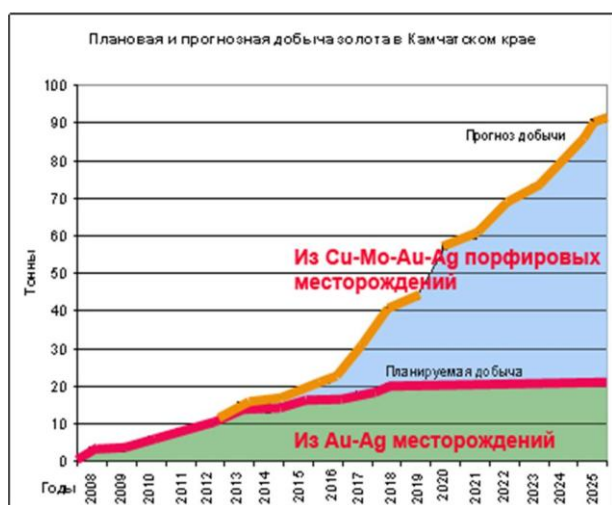
Освоение месторождений края позволит выйти на рынок с предложением следующих видов продукции: металлы – золото, серебро, платина и платиноиды; концентраты с последующим металлургическим переделом и получением товарной продукции – никель, медь, молибден, селен, теллур и другие металлы.

В настоящее время на территории края отрабатываются руды Агинского месторождения золота, осуществляется производство медно-никелевого концентрата с попутным извлечением кобальта и платиноидов из руд Шанучского месторождения, россыпной платины в районе Сейнав-Гальмознанского узла. В незначительных количествах добывается россыпное золото. На Кшукском месторождении извлекается газ и конденсат.

На 12 объектах добываются строительные материалы. Термальные воды извлекаются 11 недропользователями. На 2 месторождениях эксплуатируются подземные минеральные воды. На 17 месторождениях используются питьевые или технические подземные воды.

Характеристика МСБ золота и серебра Камчатского края не уступает крупнейшим в Тихоокеанском рудном поясе провинциям этих металлов. По качеству и богатству МСБ края – лучшая в России, и вместе с тем она практически не освоена. Слабая поисковая изученность вулканогенных поясов края позволяет с высокой вероятностью прогнозировать здесь открытие новых крупных и богатейших месторождений золота и серебра.

С вводом в промышленную эксплуатацию разведанных к настоящему времени золото-серебряных месторождений в 2015 г. добыча золота в Камчатском крае может составить



Тенденции добычи золота в Камчатском крае

Бараньевского, Мутновского и Родникового до 2030 г. Возможность дальнейшего продления

16 тонн (рис.). К 2018 г. производство рудного золота достигнет 18–20 тонн и может поддерживаться на данном уровне до 2025 г. и в последующие годы (см. рис.). Можно ожидать, что к 2020 г. будет добыто порядка 180 т золота. Всего к 2030 г. предполагается добыть около 310 т золота и 1640 т серебра [1].

Однако разведанные запасы золота и серебра будут практически погашены уже к 2020 г. К этому времени должны быть реализованы апробированные прогнозные ресурсы категорий P1+P2. Подсчитанные на их основе запасы позволят продлить разработку месторождений Агинского, Золотого и Кумроч до 2020 г., Асачинского до 2024 г., Озерновского до 2027 г., а месторождений Аметистового,

работы указанных объектов недропользования будет зависеть от результатов работ по реализации апробированных прогнозных ресурсов категории РЗ и авторских на участках недр, выделенных на основании лицензий недропользователям [2].

На долгосрочную перспективу, начиная с 2020 г., прогнозируется резкий рост добычи золота за счет освоения собственно золоторудных объектов (ввод новых крупных золото-серебряных объектов Осорской группы, Сергеевского, Озерновского, Кумроч), а также возможной попутной добычи драгоценных металлов на Кирганикском и других медно-золото-порфировых месторождениях.

ДП ЗАО «КГД-Аметистовое» (входит в «Золото Камчатки») завершило проведение изыскательских работ по строительству дороги и проектированию вахтового поселка на Аметистовом золоторудном месторождении, расположенном в труднодоступном, отдаленном районе на севере Камчатки. Разведанные запасы месторождения по категориям С1+С2 – 52 т золота.

2 марта 2015 г. на заседании Правительства Камчатского края было принято решение о присвоении инвестиционному проекту строительства ГОК «Аметистовое» статуса особо значимого для Камчатского края [3].

Отныне месторождение будет внесено в Реестр особо значимых проектов Камчатского края, а также будет определен куратор по вопросам сопровождения реализации данного проекта. Комбинат «Аметистовое» планирует обрабатывать до 600 тыс. тонн руды и производить около 4 тонн золота и 10 тонн серебра ежегодно, что вдвое увеличит показатели добычи драгоценных металлов на Камчатке.

Инвестиционный проект строительства ГОК «Аметистовое» способствует социально-экономическому развитию региона и росту уровня жизни камчадалов. «Мы планируем создать более 1200 новых рабочих мест, – заявил генеральный директор ОАО «Золото Камчатки» В. Радько. – Кроме того, проект обеспечит значительное поступление налоговых поступлений в бюджет региона и таким образом будет способствовать развитию инфраструктуры Камчатского края и повышению уровня жизни жителей нашего региона». Глава крупнейшей на Камчатке золотодобывающей компании сообщил также, что за период освоения месторождения «Аметистовое» налоговые поступления в бюджеты всех уровней составят свыше 13 млрд руб. Поступления в консолидированный бюджет Камчатского края составит порядка 8 млрд руб.

В целом Камчатский край имеет существенный потенциал открытия крупных и уникальных по запасам месторождений золота, серебра, никеля, меди, углеводородного сырья на континентальном шельфе и других полезных ископаемых.

Комплексная геолого-экономическая оценка минерально-сырьевых ресурсов показывает, что потенциал края оценивается более чем в 217,2 млрд руб. Эти расчеты сделаны только по кондиционным объектам, которые могут быть освоены в ближайшей перспективе.

Цель стратегии развития и использования МСБ до 2025 г. – установление приоритетных направлений недропользования и оптимальных условий развития горного комплекса.

Базовый сценарий стратегии предполагает существенное усиление роли горнодобывающей промышленности в экономике региона с ростом ее доли в ВРП с 4% до 15–20%.

### Литература

1. Стратегия развития и использования минерально-сырьевой базы Камчатского края на период до 2025 года [Электронный ресурс]. – Петропавловск-Камчатский: [б.и.], 2010. – URL: [http://www.kamchatka.gov.ru/?con t=info&menu= 1&menu2=0&news\\_id=11205](http://www.kamchatka.gov.ru/?con t=info&menu= 1&menu2=0&news_id=11205)
2. Камчатка – стратегия развития МСБ до 2025 г. [Электронный ресурс]. – Петропавловск-Камчатский: [б.и.], 2010. – URL: <http://gold.1prime.ru/bulletin/analytics/show.asp?id=19421>
3. Проект строительства ГОК «Аметистовое» получил статус особо значимого для Камчатского края [Электронный ресурс]. – Петропавловск-Камчатский: [б.и.], 2015. – URL: [gok-ametistovoe-poluchil-status-osobogo-znachimogo-dlya-kamchatskogo-kрая&catid=8:novosti&Itemid=109](http://gok-ametistovoe-poluchil-status-osobogo-znachimogo-dlya-kamchatskogo-kрая&catid=8:novosti&Itemid=109)

УДК [332.82:728.37](571.66)

**В.А. Казакова**

*Камчатский государственный технический университет,  
Петропавловск-Камчатский, 683003  
e-mail: deutdeut@yandex.ru*

## **РАЗВИТИЕ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В КАМЧАТСКОМ КРАЕ**

Индивидуальное жилье является одним из показателей социального достатка и благополучия. В последние годы индивидуальное жилищное строительство стало развиваться и на Камчатке. Уровень доступности данного вида жилья в Камчатском крае определяется рядом факторов, о которых рассказывается в данной статье.

**Ключевые слова:** индивидуальное жилищное строительство, доступность жилья, кадастровая стоимость.

**V.A. Kazakova**

*Kamchatka State Technical University,  
Petropavlovsk-Kamchatky, 683003  
e-mail: deutdeut@yandex.ru*

## **DEVELOPMENT OF PRIVATE HOUSING BUILDING IN KAMCHATSKIY KRAI**

Individual dwelling is one of social abundance and prosperity indexes. In recent years private housing building began to be developed in Kamchatka too. The level of the accessibility of this form of dwelling in is determined by a number of the factors which were enumerated in this article.

**Key words:** private housing building, the accessibility of dwelling, cadaster cost.

ИЖС (индивидуальное жилищное строительство) представляет собой вид использования земельного участка, предполагающий возведение на нем жилых зданий, хозяйственных построек и прочих надворных сооружений, а также использование не занятой постройками земли для сельскохозяйственных целей. Главным предназначением ИЖС является приобретение гражданами в собственное распоряжение частного жилья для личных нужд. Согласно Статье 48 Градостроительного кодекса Российской Федерации, объектами ИЖС являются отдельно стоящие дома не выше трех этажей (также допускается дополнительное наличие мансарды), предназначенные для проживания только одной семьи. На одном земельном участке ИЖС возможно возведение только одного жилого дома, общей площадью не более 1,5000 м<sup>2</sup>.

Стоимость индивидуального жилищного строительства складывается из двух составляющих: покупки земельного участка и, собственно, возведения дома. При поиске подходящей земли рекомендуется отдавать предпочтение участку, который расположен в районе с развитой инфраструктурой.

Средняя стоимость земельных участков в городах Российской Федерации на конец 2014 г. за сотку составляет [1]:

- Санкт-Петербург – 695 723 руб.
- Краснодар – 681 346 руб.
- Сочи – 616 400 руб.
- Анапа – 404 670 руб.
- Омск – 368 311 руб.

- Новороссийск – 325 593 руб.
- Пермь – 274 723 руб.
- Домодедово (Московская обл.) – 273 821 руб.
- Саратов – 265 368 руб.
- Красноярск – 238 065 руб.
- Самара – 232 723 руб.
- Томск – 228 160 руб.
- Екатеринбург – 220 105 руб.
- Казань – 213 081 руб.
- Иркутск – 187 745 руб.
- Белгород – 155 763 руб.
- Уфа – 153 993 руб.
- Челябинск – 130 856 руб.
- Тюмень – 119 174 руб.
- Калуга – 103 953 руб.

В Камчатском крае утвержденная кадастровая стоимость, с 1 января 2014 г., применяется для налогообложения, расчета арендных платежей, стоимости выкупа земель начальной стоимости в сделках купли-продажи земельных участков и для иных целей, предусмотренных законодательством.

Оценено 56094 садоводческих участка, 5067 участков земель промышленности и иного специального назначения. С каждым новым туром актуализации результатов государственной кадастровой оценки земель происходит изменение кадастровой стоимости, чаще всего в сторону ее повышения. Проблема увеличения платы за землю, основанной на кадастровой стоимости, коснется многих садоводов Камчатского края, а также граждан, предприятий и организаций, имеющих земельные участки в собственности или аренде из земель промышленности [2].

По земельным участкам садоводческих и огороднических объединений граждан по сравнению с действующими значениями 2008 г. произошло увеличение стоимости 1 кв. м земли в среднем в 2,6 раза.

Самые высокие значения кадастровой стоимости определились на территории Елизовского района, в частности в садоводческих объединениях, расположенных в районе 23–24 км объездной автодороги Петропавловск-Камчатский – Елизово (СНТ «Волна», «Нива», «Ромашка», «Дубрава-1», «Дубрава-2», «Ясная поляна») – 62,08 руб./кв. м. В СНТ в районе Радыгинского полигона («Восток», «Авачинский», «Возрождение», «Козельский», «Налычево», «Якорь»), не обеспеченных сетями электро- и водоснабжения, удельный показатель составил 20,15 руб. за 1 кв. м [2].

В среднем по Елизовскому району стоимость 1 кв. м земли, используемой для ведения садоводства, составила 48,92 руб.

Минимальная стоимость земельных участков (в среднем по районам) получена в Усть-Камчатском муниципальном районе, где удельный показатель составил 2,36 руб. за 1 кв. м.

Новая кадастровая стоимость земельных участков учитывает реальный рост рыночных цен продаж земельных участков, вызванный инфляционными процессами, а также увеличением спроса на земельные участки, прежде всего, в Елизовском районе, где земельные участки активно используются жителями г. Петропавловска-Камчатского и г. Елизово не только для выращивания сельскохозяйственных культур, но и для строительства садовых (дачных) домов.

Стоимость возведения дома напрямую зависит от выбранных стройматериалов. Например, к бюджетным вариантам относятся каркасно-щитовые дома. А вот возведение дома из дерева или бетонно-монолитное строение относится к более дорогостоящим вариантам.

Кроме того, на общую цену влияет стоимость услуг строительной бригады, которая будет осуществлять весь комплекс строительных работ. Также не стоит упускать из внимания стоимость внутренней отделки помещений здания. Из всех трех вышеперечисленных факторов и складывается конечная цена дома ИЖС.

Среди основных преимуществ ИЖС:

- такие земли можно подвести под участие в самых различных государственных программах поддержки малоэтажного строительства;

- у владельца такой земли нет зависимости от других членов товарищества;
- соответственно, собственники, в чьих владениях находятся такие земельные участки, не нагружаются сборами на охрану, дороги и т. п. тратами;
- хозяин участка всегда имеет право на постоянную прописку на его территории;
- вполне можно пользоваться услугами местных государственных учреждений (например, школой или же поликлиникой);
- данная категория участка уже предназначена для строительства на нем жилья.

Получение разрешения на строительство дома ИЖС необходимо для того, чтобы при строительстве были выполнены все требования к безопасности возводимого здания и к безопасности окружающей среды. Такое разрешение можно получить только после согласования и утверждения проекта дома, а также сбора всех необходимых документов.

Согласно Статье 51 Градостроительного кодекса Российской Федерации, соответствующий пакет документов и заявление застройщика подаются в департамент архитектуры органа местного самоуправления по месту нахождения земельного участка. В перечень необходимых документов входят:

1. Схема планировочной организации земельного участка с указанием места строительства дома.
2. Градостроительный план земельного участка.
3. Правоустанавливающие документы на участок.

Поданное заявление должно быть рассмотрено в течение 10 дней. По результатам рассмотрения заявления застройщику выдается разрешение, либо дается отказ (обязательно мотивированный). Отказ в выдаче разрешения на возведение дома ИЖС может быть оспорен в судебном порядке. Выданное разрешение на индивидуальное жилищное строительство действует на протяжении 10 лет.

Не нужно получать разрешение на строительство подсобных построек, а также гаража, теплицы, бани и прочих вспомогательных сооружений.

После того, как строительство дома было завершено, необходимо зарегистрировать новостройку и получить разрешение на ввод здания в эксплуатацию. Для получения данного документа следует обратиться в административный орган, который ранее выдал разрешение на жилищное строительство, и предоставить определенный пакет документов:

1. Разрешение на строительство дома.
2. Кадастровый паспорт.
3. Документ о получении почтового адреса.
4. Паспорт БТИ, содержащий технические параметры здания.
5. Документ, подтверждающий право собственности на дом.

Только после оформления и получения документа, разрешающего эксплуатацию возведенного здания, владелец ИЖС становится полноправным хозяином дома и может проживать в нем на законных основаниях.

#### *Спрос на малоэтажное жилище в Камчатском крае.*

Объемы строительства индивидуальных жилых домов в крае выросли в 3 раза с 2011 г. Сегодня малоэтажное строительство весьма востребовано на Камчатке. В 2012 г. в крае сдано порядка 25 тыс. кв. м индивидуального малоэтажного жилья. С 2005 г. этот показатель не превышал 7,5 тыс. кв. м в год. В 2014 г. объемы ввода индивидуального жилья сохраняются. В этом же году началось активное строительство социального малоэтажного жилья в отдаленных районах. В с. Никольском Алеутского района завершается строительство двух 12-квартирных домов, куда в начале нового года переедут жители аварийных домов. Строительство еще двух малоэтажных жилых домов сейчас ведется в п. Ключах Усть-Камчатского района. Принята программа жилищного строительства. В ее рамках запроектирован коттеджный поселок в Усть-Камчатке. Строительство первых 25 коттеджей начнется в 2015 г. Технология строительства малоэтажного быстровозводимого жилья успешно зарекомендовала себя и в северных районах Камчатки. С использованием таких технологий был возведен целый поселок в Тиличихах, где в 2006 г. произошло разрушительное землетрясение. В 2014–2015 гг. строительство компактных быстровозводимых жилых комплексов начнется в Пенжинском, Тигильском и Карагинском районах [3].

Что касается Петропавловска-Камчатского, то малоэтажки будут строиться в бывшем Ленинском районе, на площадках, освободившихся после сноса домов с дефицитом сейсмостойкости.

Пока еще банки плохо знают земельный рынок и относятся к нему с опаской. Этот рынок еще не сформирован до конца, неясны его перспективы, имеются сложности с оценкой недвижимости. Банки смутно представляют, как будут реализовывать загородный участок в случае дефолта заемщика и сколько это займет времени, поэтому и кредитуют только наиболее ликвидные и перспективные объекты загородного рынка.

Тем не менее ипотеку на строительство дома получить все же можно. Доказательством тому может считаться наличие во многих банках соответствующих программ, а также покупательский спрос, который, как известно, диктует предложение. Чаще всего ипотечный кредит выдается на срок от 1 до 25 лет, при этом процентная ставка составляет 12–15 % годовых, если заемщик расплачивается в иностранной валюте, и 14–17% для рублевых кредитов. Комиссия за выдачу ипотеки на строительство дома составляет, чаще всего, 1% от суммы кредита или какую-то фиксированную сумму, в некоторых банках данный вид платежа не взимается. Также, как правило, при получении ипотеки на строительство жилого строения должно быть застраховано за счет заемщика, а получатель кредита должен застраховать свою жизнь и здоровье.

Стоит сказать, что для получения средств на строительство дома можно оформить также потребительский кредит или ипотечный кредит на любые цели: подобные программы представлены во многих банках. При этом помните, что у потребительского кредита процентные ставки всегда выше, чем у целевой ипотеки на строительство, поэтому брать его в данном случае не совсем целесообразно.

### Литература

1. Как взять ипотеку на строительство дома? [Электронный ресурс]. – М.: [б.и.], 2014. – URL: <http://www.cottage.ru/articles/credit/209422.html>
2. Новая кадастровая стоимость земель в Камчатском крае [Электронный ресурс]. – Петропавловск-Камчатский: [б.и.], 2014. – URL : <http://www.kamchatka.gov.ru>
3. На Камчатке ужесточается контроль за использованием древесины [Электронный ресурс]. – Петропавловск-Камчатский: [б.и.], 2015. – URL: <http://www.cottage.ru/articles/credit/209422.html>[www.kam24.ru/news/main/20150224/18742.html](http://www.kam24.ru/news/main/20150224/18742.html)

УДК 005.915:[336.14:352]

**Н.Ф. Макина**

*Камчатский государственный технический университет,  
Петропавловск-Камчатский, 683003  
e-mail: natalim0209@gmail.com*

### **ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ БЮДЖЕТА МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

В статье раскрыта сущность показателей для проведения финансового анализа бюджета муниципального образования, дана их интерпретация. Предложенные показатели могут лежать в основе механизма бюджетного регулирования для выявления и предотвращения дисбаланса бюджетных процессов. Методика может быть использована для принятия управленческих решений в части повышения эффективности управления муниципальными финансами.

**Ключевые слова:** финансовый анализ местного бюджета, сбалансированность бюджета, бюджетная устойчивость, финансовая независимость.

**N.F. Makina**

*Kamchatka State Technical University  
Petropavlovsk-Kamchatsky, 683003  
e-mail: natalim0209@gmail.com*

## FINANCIAL ANALYSIS OF MUNICIPAL BUDGET

The essence of indicators for the municipal budget financial analysis was discovered and explained. The proposed indicators may be in the basis of the budgetary control mechanism to detect and prevent the budget process imbalance. The technique can be used for management decisions in terms of the municipal finances management improvement.

**Key words:** local budget financial analysis, a balanced budget, budget sustainability, financial independence.

Основная проблема развития системы местного самоуправления в Российской Федерации заключается в обеспечении финансовой самостоятельности муниципальных образований, что напрямую зависит от уровня доходов местных бюджетов, от федерального и регионального законодательства, от состояния федерального и регионального бюджетов. Проблема усугубляется тенденциями замедления темпов экономического роста, увеличения дефицитов федерального и большинства региональных бюджетов [1].

В этих условиях представляются актуальными исследования в области оценки финансового состояния бюджетов муниципальных образований. Экономический анализ бюджетных показателей, обоснованность их структуры, динамики, соотношения и других параметров являются важнейшими элементами системы оценки социально-экономического развития муниципальных образований. Невозможно оценить уровень развития территории, не зная состояния финансовой сферы, так как именно она является базой реализации социально-экономических программ и проектов. В показателях бюджета отражена политика муниципальных органов власти в области социального развития территории [2].

Анализ финансового состояния бюджетов муниципальных образований позволяет определить уровень финансовой сбалансированности, устойчивости и самодостаточности бюджетов муниципального образования, установить обоснованность бюджетной политики, проводимой местной администрацией, с точки зрения социальной ответственности.

Для объективной комплексной оценки финансового состояния местных бюджетов предлагается использовать пять групп показателей [3]:

- показатели сбалансированности местного бюджета;
- показатели финансовой независимости муниципального образования;
- показатели, характеризующие направленность муниципальной бюджетной политики в сфере бюджетных расходов;
- показатели бюджетной устойчивости муниципального образования;
- показатели долговой зависимости муниципального образования.

Представленные показатели позволяют оценить финансовое состояние местных бюджетов, но не затрагивают вопросов эффективности, результативности и целевого использования средств – этот аспект анализируется при помощи других групп показателей.

Первая группа – показатели сбалансированности местного бюджета.

Коэффициент покрытия расходов муниципального бюджета характеризует степень покрытия общей суммы расходов муниципальных органов власти общими доходами местного бюджета. Некоторые авторы называют данный показатель «коэффициент базовой сбалансированности». Если значение данного коэффициента близко к единице, то риск возникновения проблемы финансового обеспечения расходов незначителен.

$$K_{\text{о.п.}} = \frac{D}{P}, \quad (1)$$

где  $D$  – общая сумма доходов бюджета;  $P$  – общая сумма расходов бюджета.



Коэффициент собственной сбалансированности местного бюджета характеризует степень покрытия общей суммы расходов бюджета на реализацию собственных полномочий муниципального образования доходами без учета утвержденного объема безвозмездных поступлений:

$$K_{с.с.} = \frac{Д - БВП}{Р - БВП_{суб}}, \quad (2)$$

где  $БВП_{суб}$  – безвозмездные поступления в местный бюджет в виде субвенций.

Для России характерна относительно высокая неравномерность расходования бюджетных средств, что характеризуется в конце года большими по величине бюджетными расходами.

Неравномерность поступления и расходования бюджетных средств в течение месяца или квартала имеет объективную основу – четко установленные законодательством сроки уплаты налогов. Неравномерность расходования бюджетных средств в течение года во многом обусловлена недостаточной эффективностью осуществления процедуры государственных закупок товаров и услуг как со стороны исполнительных органов власти при отборе проектов, так и со стороны экономических агентов при исполнении государственного заказа, а также небольшим опытом проведения средне- и долгосрочного бюджетного планирования. На муниципальном уровне эта проблема усугубляется еще и большим объемом поступления финансовой помощи из бюджета субъекта в конце года.

Вторая группа – показатели финансовой независимости муниципальных образований. Эта группа показателей характеризует степень финансовой независимости муниципальных образований от средств субъектов Федерации. Изначально сама природа спорности вопроса о самостоятельности местных бюджетов заложена кооперативной моделью бюджетного федерализма, применяемой в Российской Федерации. Кооперативная модель строится на основе принципа централизации и единства распределения государственных доходов между бюджетами бюджетной системы. Местных налогов, закрепленных за местными бюджетами, изначально недостаточно для обеспечения финансовых потребностей муниципальных образований. Именно поэтому кооперативная модель подразумевает активное применение механизма бюджетного регулирования (механизм отчислений в местный бюджет части федеральных и региональных налогов и межбюджетных трансфертов в местные бюджеты).

В целом на величину показателей финансовой независимости оказывают влияние установленный в стране перечень федеральных, региональных и местных налогов и сложившаяся система разграничения доходных источников между бюджетами бюджетной системы.

Значительное влияние на финансовую независимость муниципальных образований оказывает региональная финансовая политика в части установления законодательством субъекта Федерации нормативов отчислений от федеральных и региональных налогов в местные бюджеты.

Таким образом, чем более централизована бюджетная система РФ по доходам, тем ниже значение коэффициентов финансовой независимости для местных бюджетов.

Коэффициент финансовой независимости местных бюджетов показывает соотношение величины налоговых и неналоговых доходов местного бюджета и общей суммы доходов бюджета муниципального образования. Коэффициент характеризует долю доходов, объем которых зависит от усилий муниципальных органов власти по увеличению поступлений от налогов и муниципальной собственности.

Смысл коэффициента заключается в том, что чем выше значение коэффициента, тем в большей степени муниципальные органы власти не зависят от финансовых решений государственных органов субъекта Федерации.

$$K_{ф.н} = \frac{НД + НнД}{Д}, \quad (3)$$

где  $НД$  – налоговые доходы местного бюджета;  $НнД$  – неналоговые доходы местного бюджета.

Коэффициент налоговой независимости местного бюджета показывает, в какой части доходы муниципального бюджета формируются за счет поступлений от налогов. При определении этого коэффициента учитываются все налоговые поступления, независимо от статуса налогов

(федеральные, региональные или местные) и действующей системы регулирования в части разграничения доходных источников и организации потока налоговых ресурсов.

Коэффициент чистой налоговой независимости местного бюджета показывает, в какой части налоговые доходы местного бюджета сформированы за счет поступлений от местных налогов. Только по местным налогам муниципальные образования обладают полномочиями полного самостоятельного их регулирования – устанавливают сроки и порядок уплаты, налоговые ставки и льготы. Поэтому указанный коэффициент является индикатором эффективности налоговой политики муниципального образования.

Коэффициент общей финансовой зависимости местного бюджета показывает долю финансовой помощи из вышестоящего бюджета в общем объеме доходов местного бюджета. Чем больше значение указанного показателя, тем в большей мере доходы местного бюджета сформированы за счет поступлений из бюджета субъекта, тем выше степень финансовой зависимости муниципального образования от региональных органов власти.

Коэффициент прямой финансовой зависимости местного бюджета показывает долю финансовой помощи из бюджета субъекта на выравнивание бюджетной обеспеченности и софинансирование социально значимых расходов в общем объеме собственных доходов местного бюджета.

При расчете этого коэффициента учитываются не все межбюджетные трансферты из бюджета субъекта, а только дотации и субсидии. Субвенции не принимаются в расчет, так как их сумма определяется не уровнем бюджетной обеспеченности, а объемом передаваемых на местный уровень полномочий органов государственной власти, т. е. не зависит от финансового состояния территории и не влияет на уровень финансовой самостоятельности муниципалитета.

$$K_{п.ф.з} = \frac{БВП_{д} + БВП_{суб}}{Д_c}, \quad (4)$$

где  $БВП_{суб}$  – безвозмездные поступления в местный бюджет в виде дотаций;  $Д_c$  – собственные доходы бюджета

Коэффициент общей финансовой зависимости местного бюджета показывает соотношение величины налоговых доходов от федеральных налогов и сборов по установленным и дополнительным нормативам отчислений в местный бюджет, финансовой помощи из бюджета субъекта и общей суммы доходов бюджета муниципального образования. Данный коэффициент характеризует долю поступлений доходов, объем которых зависит от установленных федеральными и региональными органами власти нормативов отчислений по конкретным налогам и методик расчета и распределения межбюджетных трансфертов. Чем выше значение коэффициента, тем в большей мере местные органы власти финансово зависят от решений федеральных и региональных органов власти в сложившейся системе межбюджетных отношений в стране и данном регионе.

Субсидии, являясь целевым трансфертом, выделяются на софинансирование социально значимых для муниципалитета расходов, т. е. выступают инструментом региональной финансовой политики, с помощью которого региональные органы власти подталкивают муниципальные образования в первую очередь и в полном объеме финансировать приоритетные с точки зрения субъекта Федерации расходы.

$$K_{к.ф.п} = \frac{БВП_{суб}}{БВП_{д} + БВП_{суб}}. \quad (5)$$

Чем выше значение коэффициента качества финансовой помощи местному бюджету, тем в большей мере местные органы власти участвуют в реализации региональной концепции финансирования ряда мероприятий на своей территории. Причем участие осуществляется в активной форме: на каждый вложенный региональными органами власти рубль местные органы вкладывают согласованное количество финансовых ресурсов из местного бюджета. Невысокое значение коэффициента и тенденция его снижения означают, что муниципалитет все в большей мере выступает в роли пассивного получателя дотаций из регионального бюджета.

Третья группа – показатели, характеризующие направленность муниципальной бюджетной политики в сфере бюджетных расходов.

Коэффициент текущих расходов местного бюджета характеризует долю расходов бюджета на обеспечение текущего функционирования органов муниципального управления, муниципальных учреждений, оказание финансовой помощи отдельным отраслям экономики в общей сумме расходов местного бюджета. Чем выше значение коэффициента, тем большая часть всех расходов направляется на финансирование текущих расходов и тем меньшая часть остается на покрытие инвестиционных потребностей муниципального образования.

Местный бюджет, являясь инструментом экономического развития территории, должен быть сосредоточен на реализации масштабных инвестиционных проектов, которые направлены на решение муниципальных проблем. Решение долгосрочных инвестиционных задач невозможно без значительных расходов в виде бюджетных инвестиций, уровень которых можно оценить с помощью коэффициента инвестиционной активности.

Коэффициент инвестиционной активности муниципального образования характеризует долю инвестиционных расходов бюджета в общей сумме расходов местного бюджета. Чем выше значение коэффициента, тем в большей степени муниципальные органы власти решают задачи инвестиционного характера, создавая материальную основу для повышения объема и качества государственных и муниципальных услуг, тем в большей степени их деятельность направлена на стимулирование развития муниципального образования, на формирование условий для модернизации экономики и изменения модели экономического роста.

Коэффициент относительной стоимости содержания органов местного самоуправления показывает удельный вес расходов на организацию и реализацию муниципального управления в общей сумме общественно полезных расходов. Чем выше значение коэффициента, тем дороже обходятся органы власти бюджету. На величину коэффициента оказывает влияние эффективность организации системы управления, т. е. средняя величина заработной платы среди работников органов управления, соответствие количества работников объему работ.

Коэффициент социальной ориентированности местного бюджета показывает удельный вес расходов на функционирование социальной сферы (образование, здравоохранение, культуру, искусство, средства массовой информации, физическую культуру и спорт, социальную поддержку граждан, охрану окружающей среды) в общей сумме расходов местного бюджета. Чем выше значение коэффициента, тем большее внимание оказывается муниципальными органами власти предоставлению гражданам социальных услуг. На величину коэффициента оказывают влияние приоритеты муниципальных органов власти в части бюджетных расходов. Чем большая часть расходных обязательств такого рода передается территориям, тем выше будет значение этого коэффициента.

Оценить, в какой мере управление в муниципалитете ведется в рамках достижения целей, обеспечивается обоснованность расходов, позволяет коэффициент программных расходов бюджета. Он отражает применение программно-целевого подхода к управлению экономикой муниципалитета. Такой подход позволяет переориентировать государственное и муниципальное управление с освоения выделенных в бюджете средств на «управление результатами». Финансирование в рамках целевых программ в отличие от сметного финансирования позволяет получить более высокий результат по критерию «стоимость – эффективность».

Коэффициент программных расходов местного бюджета показывает удельный вес расходов в рамках государственных и муниципальных программ в общей сумме расходов местного бюджета. Чем выше значение коэффициента, тем больше расходов осуществляется на основе программно-целевых принципов. Рост коэффициента программных расходов свидетельствует о повышении рациональности бюджетных средств, увязке расходов бюджета с результатами их использования через систему количественных критериев и индикаторов эффективности деятельности органов власти.

Четвертая группа – показатели бюджетной устойчивости муниципального образования. К этой группе относятся коэффициенты, характеризующие соотношение различных элементов доходной и расходной частей бюджета.

Коэффициент общей финансовой устойчивости местного бюджета характеризует степень покрытия текущих расходов местного бюджета налоговыми и неналоговыми доходами. Он показывает, как муниципалитет способен покрыть текущие расходы налогами и средствами,

полученными в результате управления имуществом. Устойчивость бюджета характеризуется значением коэффициента выше 1.

$$K_{\text{ф.у}} = \frac{\text{НД} + \text{НнД}}{P_{\text{т}}}, \quad (6)$$

где  $P_{\text{т}}$  – текущие расходы бюджета.

В Российской Федерации подавляющее число муниципальных образований, особенно это касается городских и сельских поселений, не способно покрыть текущие расходы налоговыми и неналоговыми доходами, является финансово неустойчивым. Для них более актуальным является показатель совокупной финансовой устойчивости местного бюджета, который позволяет оценить степень покрытия текущих расходов совокупными доходами соответствующего бюджета.

Предложенные показатели могут лежать в основе механизма бюджетного регулирования для выявления и предотвращения дисбаланса бюджетных процессов. Методика может быть использована для принятия управленческих решений в части повышения эффективности управления муниципальными финансами. Практическая ценность методики состоит в способности оценки развития муниципальной социальной сферы и инфраструктуры, реализации инновационной деятельности в муниципалитете, поддержке комплексного социально-экономического развития территории.

### Литература

1. *Мищукова А.Д.* Проблемы и перспективы развития законодательства, регулирующего бюджетные полномочия муниципальных образований // Новый юридический журнал. – 2013. – № 2. – С. 36–41.
2. *Постовой Н.В.* Муниципальное управление: планирование, собственность, компетенция. – М.: Юриспруденция, 2014. – 144 с.
3. *Коротина Н.Ю.* Методика анализа финансового состояния бюджетов муниципальных образований // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2014. – № 17. – С. 17–27.

УДК 330.322.5:336.77

**М.А. Миронова**

*Камчатский государственный технический университет,  
Петропавловск-Камчатский, 683003  
e-mail: simon03@mail.ru*

### **ОБОСНОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА В ЦЕЛЯХ КРЕДИТОВАНИЯ**

В современных условиях в Российской Федерации необходимо значительно активизировать процесс инвестирования капитала в развитие экономики. При этом особую значимость приобретает процесс банковского кредитования инвестиционных проектов. На рынке кредитования существует потребность в предложении модели, позволяющей определить критерий для принятия или отказа от инвестиционного предложения, а также произвести оценку степени инвестиционного риска.

**Ключевые слова:** оценка эффективности инвестиционного проекта; банковское инвестиционное кредитование; анализ чувствительности инвестиционного проекта.

**M.A. Mironova**

*Kamchatka State Technical University,  
Petropavlovsk-Kamchatky, 683003  
e-mail: simon03@mail.ru*

## **THE PROOF OF INVESTMENT PROJECT EFFECTIVENESS FOR CREDITING PURPOSES**

At present conditions in the Russian Federation it is necessary to activate the process of capital investment into economic development considerably. In this case the process of investment projects bank crediting acquires a special significance. At credit market there is a need for the proposal of the model, which makes it possible to determine criterion for the adoption or the failure of the investment proposal and to estimate the degree of investment risk.

**Key words:** investment project effectiveness estimation; bank investment crediting; the analysis of the investment project sensitivity.

Обоснование стратегии финансирования инвестиционного проекта предполагает выбор методов финансирования, определение источников финансирования инвестиций и их структуры.

Банковское инвестиционное кредитование имеет самостоятельное значение лишь в плане кредитования инвестиционных проектов, в остальных случаях, когда специальный инвестиционный проект не разрабатывается, оно превращается в обычное кредитование, на пополнение оборотных средств или под реализацию контракта.

Для этой области кредитования производства характерны следующие признаки:

- субъекты инвестиционной деятельности – инвесторы, заказчики и подрядчики – разрабатывают инвестиционный проект;
- инвесторы, желающие получить кредит, обязательно представляют в банк бизнес-план практической реализации инвестиционного проекта;
- вложение средств в данный бизнес может осуществляться по различным схемам и необязательно лишь в самом начале реализации проекта;
- существует достаточно длительный период освоения нового или обновленного производства;
- срок окупаемости может быть продолжительным и имеет принципиальное значение для получения кредита заемщиком;
- создается новый производственный потенциал или качественно меняется состояние уже имеющегося: в частности, приобретаются новые основные фонды и нематериальные активы, создаются новые технологии, для отладки которых приобретаются оборотные средства и оплачивается труд специалистов;
- риски невозврата ссуды и получения платы за кредит могут быть достаточно высоки, поэтому требуется тщательная отработка в банке всех процедур, входящих в технологию кредитования инвестиционных проектов.

Сбербанком России разработаны внутренние стандарты, определяющие процедуру оценки инвестиционных проектов в целях кредитования [1].

При рассмотрении Банком обращения клиента о финансировании проекта проводится анализ, неотъемлемой частью которого является финансовый анализ по двум направлениям [2, 3]:

- анализ финансовой состоятельности предприятия, реализующего проект;
- анализ эффективности проекта.

Предоставленный заемщиком бизнес-план или технико-экономическое обоснование проекта должны содержать модель. Однако сотрудник кредитующего подразделения банка обязан провести собственный анализ, основанный на его мотивированном представлении о том, какая ситуация (цены, объем сбыта, условия финансирования и пр.) сложится на данном предприятии и/или о том, как будет реализовываться проект. Мотивированное представление сотрудника кредитующего подразделения банка должно быть основано на информации, полученной во время переговоров с заемщиком, опыта работы банка с аналогичными проектами в той или иной отрасли и т. д.

Все расчеты по построению модели должны выполняться с использованием персонального компьютера. Принципиально важным является то обстоятельство, что все элементы модели, начиная от исходных данных и заканчивая итоговыми финансовыми показателями проекта, должны быть связаны между собой – пользователь модели должен иметь возможность проверить весь путь вычислений, от предпосылок до итоговых показателей. Рекомендуемая программа для построения модели – Microsoft Excel, а также основанные на ней программные продукты (например, Альт-Инвест версии 5.9. и выше). Если сотрудником кредитующего подразделения взята за основу модель, предоставленная клиентом, необходимо, чтобы финальная модель не содержала ссылок на внешние файлы либо чтобы внешние файлы были приложены [3].

На основании исходных данных сотрудником кредитующего подразделения банка строятся базовые формы прогноза деятельности предприятия (либо проекта) – баланс, отчет о прибылях и убытках и отчет о движении денежных средств.

Методика расчетов, реализованная в программном продукте Альт-Инвест, соответствует рекомендациям ЮНИДО и других международных организаций. Материалы, разработанные с ее использованием, без замечаний принимались к рассмотрению ЕБРР, US AID, EximBank США.

В последней редакции разработанных Минэкономике РФ Методических рекомендаций по оценке эффективности инвестиционных проектов пример выполнения оценки проекта выполнен в стандарте табличных форм Альт-Инвест. Расчет примера выполнен с использованием оболочки одной из существующих универсальных систем. Необходимость модификации алгоритма расчетов, а также относительно простая проверяемость расчетных таблиц диктуют обращение к открытым системам.

Оценка полученных показателей проекта начинается с анализа потоков (операционного, инвестиционного и финансового), которые в консолидации дают чистый денежный поток (FCFF).

Основными показателями эффективности, которые рассчитываются на основании FCFF, являются чистая текущая стоимость проекта (NPV), внутренняя норма прибыли (IRR), коэффициент рентабельности инвестиций (PI), простой (PBP) и дисконтированный (DPBP) периоды окупаемости проекта. Показатели NPV и IRR рассчитываются на основании FCFF на всем прогнозном периоде.

Минимальными требованиями банка для участия в проекте (за исключением крупных проектов федерального назначения, крупных социальных проектов и т. п.) являются:

- положительная чистая текущая стоимость проекта;
- внутренняя норма рентабельности должна быть не менее ставки дисконтирования по проекту;
- срок окупаемости не должен превышать срок кредитования.

Однако вышеуказанные требования являются необходимыми, их достаточность определяется для каждой рассматриваемой заявки в отдельности, т. к. в дополнение к погрешности в финансовых расчетах на будущее возможно наличие прочих существенных рисков для банка, среди которых отсутствие / недостаточность обеспечения, отраслевые риски, производственные риски, управленческие риски, репетиционные риски и т. п.

Базовые предпосылки модели носят вероятностный характер. Построенная модель отражает только один из множества вариантов заданных сотрудником банка условий.

В анализе чувствительности инвестиционные критерии определяются для широкого диапазона исходных условий. Выделяются наиболее важные параметры проекта, выявляются закономерности изменения финансовых результатов от динамики каждого из параметров.

Цели проведения анализа чувствительности [3]:

1) выявить наиболее значимые параметры модели (цены на продукцию, объемы реализации, себестоимость и т. д.) с точки зрения влияния их значений на срок погашения кредита, финансовую состоятельность заемщика и показатели эффективности проекта;

2) определить предельные, критические границы выявленных значимых параметров, при достижении которых кредит может быть погашен в течение приемлемого для банка срока, а проект все еще эффективен, предприятие финансово устойчиво;

3) рассчитать несколько возможных сценариев развития проекта, исходя из заданного набора исходных данных (например, “реалистичный”, “консервативный” и “оптимистичный” варианты), данный подход принято называть сценарным. В реалистичном сценарии должны быть заложены наиболее вероятные, по обоснованному мнению сотрудника кредитующего подразделения банка, сочетания исходных данных. Этот расчет рекомендуется использовать в качестве базового и на его основе оценивать возвратность кредита.

Среди позитивных факторов времени можно назвать такие, как задержка оплаты за поставленное сырье, материалы и комплектующие изделия, а также период времени поставки продукции с момента получения авансового платежа при реализации продукции и услуг на условиях предоплаты.

Следующей группой факторов, оказывающих значительное влияние на финансовый результат проекта и используемых в качестве варьируемых параметров в анализе чувствительности инвестиционных проектов, являются формирование и управление запасами.

Еще одна важная группа варьируемых факторов – это факторы, характеризующие условия формирования капитала. В процессе анализа чувствительности варьируется соотношение собственного и заемного капитала и определяются граничные значения, за которыми процесс формирования капитала посредством банковских кредитов неэффективен.

Очевидно, что влияние всех указанных факторов для разных проектов будет различным. В каждом конкретном случае под варьированием значений того или иного фактора подразумевается конкретное управленческое решение, которое, в свою очередь, приводит к изменениям в инвестиционном плане или объемах планируемых затрат и поступлений.

Эффективность применения разработанных технологий инвестиционного проектирования обусловлена тем, что они могут быть легко реализованы обычным пользователем ПК в среде MS Excel, а универсальность математических алгоритмов, используемых в технологиях, позволяет применять их для широкого спектра ситуаций неопределенности, а также модифицировать и дополнять другими инструментами. Экономический эффект от внедрения новых проектных технологий выражается в снижении размера резервных фондов и страховых отчислений, необходимость которых обусловлена наличием рисков и неопределенностью условий реализации проекта. Опыт применения данных алгоритмов может найти широкое применение во всех регионах России и быть использован как для проектирования ИП предприятий, независимо от их форм собственности и отраслевой принадлежности, так и финансовыми учреждениями для анализа эффективности этих проектов.

Несмотря на очевидные положительные черты анализа чувствительности, его главным недостатком является то, что он основан на гипотезе о независимости одних факторов (параметров проекта) от других.

Вместе с тем изменение одних показателей влечет за собой изменение других (например, рост затрат влечет изменение цен, что приводит к сокращению спроса на товар и объема реализации и т. д.).

Ухудшение экономической обстановки в России в 2014 г. вызвано стремительным снижением цен на энергоресурсы, продажа которых составляет значительную часть в доходах бюджета России, а также введением экономических санкций в отношении России из-за крымского кризиса.

Эти факторы вызвали значительное снижение курса рубля относительно иностранных валют, а затем увеличение инфляции и замедление роста реальных доходов населения. Мировые компании, ведущие бизнес в России, зафиксировали снижение прибыли из-за снижения потребительских настроений граждан России, а часть из них сообщила о вывозе своего капитала из России.

В результате введения санкций российские компании оказались отрезаны от западных долговых рынков, что существенно ограничило их возможности по привлечению рефинансирования. Возникла угроза невыплаты долгов, компании начали обращаться к государству за помощью. Однако средства Центрального банка России, резервного фонда и Фонда национального благосостояния (ФНБ) составляли \$450 млрд, при этом внешний долг российских компаний оценивался в \$630 млрд (на октябрь 2014).

При сохранении существующих тенденций можно ожидать, что многим организациям в ближайшее время потребуются займы и кредиты не только на инвестиционные цели, но и на пополнение оборотного капитала в связи необходимостью погашения (рефинансирования) ранее привлеченных займов и кредитов, ростом неплатежей и отсутствием бюджетных субсидий. Возможность получения кредитов в коммерческих банках на текущий момент существенно ограничена как в силу неопределенности на рынке, так и в силу плохого финансового состояния организаций и нарушения ковенант, установленных кредиторами.

Таким образом, финансирование инвестиционных проектов, которое носит долгосрочный характер, стало еще более рискованным для банка.

Без реализации специальных мер, по мнению финансовых экспертов, можно ожидать практически полную остановку инвестиционной активности, так как долгосрочные инфраструктур-

ные инвестиционные проекты не могут и не должны быть реализованы за счет кредитов, привлекаемых под 20 и более процентов годовых. Под угрозой находятся уже начатые инвестиционные проекты, реализация новых проектов (в том числе в целях подключения к коммунальной инфраструктуре новых потребителей) заморожена [4].

С целью создания механизма поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории Российской Федерации на основе проектного финансирования, способствующего увеличению объемов кредитования организаций реального сектора экономики на долгосрочных и льготных условиях, Правительством Российской Федерации были приняты следующие нормативные акты (далее Программы):

1. Постановление Правительства РФ от 11.10.2014 N 1044 «Об утверждении Программы поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории Российской Федерации на основе проектного финансирования»;

2. Постановление Правительства РФ от 16.10.2014 N 1055 (ред. от 23.12.2014) «Об утверждении методики отбора инвестиционных проектов, планируемых к реализации на территориях Дальнего Востока и Байкальского региона».

Данными нормативными актами установлены требования к отбору кредитных организаций (банков) для участия в программах [5]. ОАО «Сбербанк России» удовлетворяет указанным требованиям совместно с ОАО «Банк ВТБ» и ОАО «Россельхозбанк». Преимущество как для банка, так и для потенциального заемщика в том, что государство дополнительно предоставляет гарантию исполнения обязательств заемщика перед банком. При этом максимальный объем данной гарантии не должен превышать 25 процентов от суммы кредита.

### **Литература**

1. Официальный сайт ОАО «Сбербанк России» [Электронный ресурс]. – URL: [www.sberbank.ru](http://www.sberbank.ru)

2. Регламент финансирования инвестиционных проектов ОАО «Сбербанк России» № 479-2 от 26.06.2003 г. (с учетом изменений № 16 от 18.12.2013 г.). – С. 1–39.

3. Методика построения и анализа финансовой модели при рассмотрении сделок инвестиционного кредитования и проектного финансирования ОАО «Сбербанк России» № 2898 от 05.06.2013 г.

4. Официальный сайт РосБизнесКонсалтинг [Электронный ресурс]. – URL: [www.rbc.ru](http://www.rbc.ru)

5. Постановление Правительства РФ от 11.10.2014 № 1044 «Об утверждении Программы поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории Российской Федерации на основе проектного финансирования».

УДК 336.14:352

**В.А. Петренко<sup>1,2</sup>**

<sup>1</sup> *Камчатский государственный технический университет,  
Петропавловск-Камчатский, 683003;*

<sup>2</sup> *Управление финансово-бюджетной политики  
Администрации Елизовского муниципального района,*

*Камчатский край, г. Елизово, 684000*

*e-mail:petrenkovikan@rambler.ru*

### **СПЕЦИАЛЬНЫЕ РЕГИОНАЛЬНЫЕ ФОНДЫ – ИСТОЧНИК СБАЛАНСИРОВАННОСТИ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ**

В работе раскрываются проблемы бюджетов местного самоуправления, истоки их дефицита и несбалансированности на примере Елизовского муниципального образования Камчатского края. Доходная часть местных бюджетов в основном формируется путем оказания финансовой помощи из регионального



бюджета, и одним из подходов, позволяющих при распределении государственной финансовой помощи оценить эффективность деятельности местных органов власти, является создание специальных региональных фондов.

**Ключевые слова:** муниципальные образования, бюджет, дотация.

**V.A. Petrenko**

<sup>1</sup>*Kamchatka State Technical University,  
Petropavlovsk-Kamchatsky, 68300;*

<sup>2</sup>*Department of fiscal policy of Administration of Yelizovo municipal district;  
Russia, Elizovo, 68400;  
e-mail: petrenkovikan@rambler.ru*

### SPECIAL REGIONAL FUNDS AS A BALANCED LOCAL BUDGETS SOURCE

Local government budgets problems, sources of their deficits and imbalance were revealed in this work with the example of Elizovo municipal district of Kamchatka region. The profitable part of local budgets is formed mostly by financial aid from regional budget. One of the approaches, which will allow measuring the efficiency of local authorities' activity during state aid distribution, is to form special regional funds.

**Key words:** municipal government, budget, dotation.

О реальном местном самоуправлении можно говорить лишь тогда, когда оно обеспечено экономически. Отсутствие экономической самостоятельности – одна из главных причин слабости, недостаточной эффективности деятельности местных органов власти. Построенная на перераспределении финансовых ресурсов бюджетная система не оставляет места для самостоятельности. Функции местных органов сведены к поддержанию собственной жизнедеятельности и финансированию социальных мероприятий за счет выделяемых из вышестоящего бюджета средств.

Такое бюджетное регулирование привело к полной зависимости местных органов власти от вышестоящих, в том числе и по вопросам сугубо местного характера, которые должны были решаться на местах. Примером служит бюджет Елизовского муниципального района Камчатского края (далее – ЕМР).

Общая сумма доходов ЕМР на 2015 г. планируется в сумме 3 734,6 млн руб. Доходы местного бюджета сформированы за счет поступлений от местных налогов, отчислений от федеральных и региональных налогов, поступлений от муниципальной собственности, государственных пошлин и сумм принудительного изъятия. В 2015 г. планируется получить налоговые доходы в сумме 680,2 млн руб., что составит 18,2 процентов от общей суммы, неналоговых доходов 140,20 млн руб., или 3,7 процентов. Объем финансовой помощи из бюджета Камчатского края в 2015 г. составит 2 914,2 млн руб., или 78,3 процента от общего объема доходов. [1]

Динамика и структура доходов Елизовского муниципального района на 2015 г. представлена на рис. 1.

Таким образом, львиная доля доходов бюджета района составляют дотации, субсидии, субвенции и иные межбюджетные трансферты из вышестоящих бюджетов, из которых 93,8% имеют целевое назначение.

Дотации на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности и поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов – 159,5 млн руб., или 5,5 процентов;

субсидии – 748,6 млн руб., или 25,7 процентов;

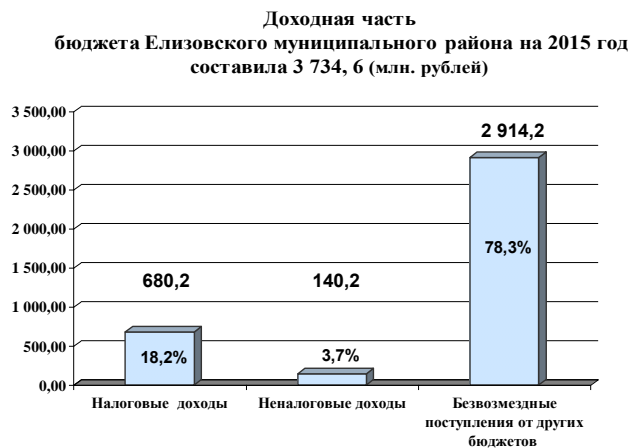
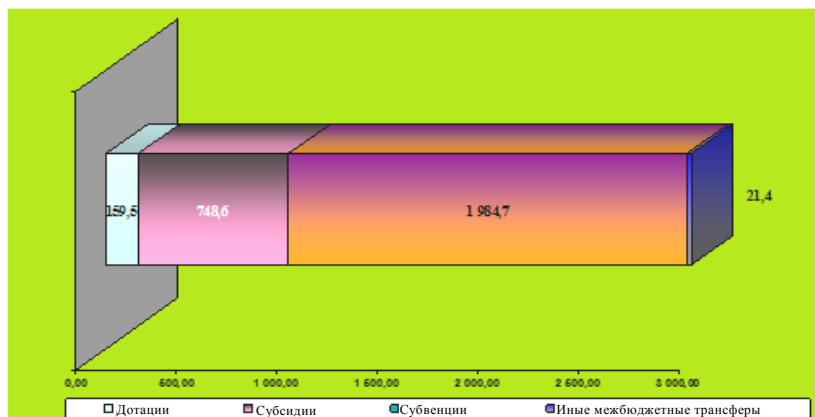


Рис. 1. Динамика и структура доходов Елизовского муниципального района на 2015 год

субвенции – 1 984,7 млн руб., или 68,10 процента;  
иные межбюджетные трансферты – 21,4 млн руб., или 0,7 процента.

Структура безвозмездных поступлений в бюджет Елизовского муниципального района из бюджета Камчатского края на 2015 г. представлена на рис. 2.

**Безвозмездные поступления  
в бюджет Елизовского муниципального района  
на 2015 год от других бюджетов бюджетной системы РФ  
(млн. рублей)**



5

*Рис. 2. Структура безвозмездных поступлений в бюджет Елизовского муниципального района из бюджета Камчатского края*

Таким образом, доходная часть местных бюджетов формируется путем оказания финансовой помощи из регионального бюджета, воспроизводя систему отношений, сложившуюся между субъектами РФ и Федерацией. Надо понимать, что межбюджетные отношения между уровнями бюджетной системы – один из основных факторов, влияющих на социально-экономическое развитие государства. От того, насколько эффективно и целесообразно распределены обязанности и финансовые ресурсы для их выполнения между бюджетами, зависит возможность государства выполнять свои функции, а населения – обеспеченность бюджетными услугами.

Для обеспечения самостоятельности органов местного самоуправления явно недостаточно просто провозгласить принципы наличия собственных источников доходов. Необходимо установить конкретный перечень величин и источников собственных доходов местных бюджетов, которые смогли бы обеспечить, по крайней мере, минимальные социальные потребности населения муниципальных образований [2].

Поэтому важнейшей задачей финансовой политики на современном этапе развития экономических отношений является высокая оценка управления государственными и муниципальными финансами и в целом качество использования бюджетных средств.

Сегодня надо делать акцент на управление не бюджетными затратами, а результатами, т. е. распределение бюджетных ресурсов должно зависеть от достижения запланированных конечных результатов, которые в дальнейшем направляются на выполнение экономических и социальных задач [3].

Субъекты Российской Федерации озадачены разработкой и практическим применением различных методических подходов, позволяющих при распределении государственной финансовой помощи оценить эффективность деятельности местных органов власти, ориентируясь на результаты увеличения доходной базы. В связи с этим в бюджете создаются специальные фонды, к которым можно отнести:

- инвестиционный;
- стимулирующий;
- фонд муниципального развития;
- фонд реформирования муниципальных финансов.

Например, проблема софинансирования расходов на реализацию программных мероприятий государственных программ поселениями. В 2014 г. краевым бюджетом ЕМР выделено

1 070,0 млн руб. в рамках реализации мероприятий целевых краевых программ в поселениях. Для софинансирования поселения выделили собственных средств 54,2 млн руб. Общая сумма налоговых и неналоговых доходов, планируемая к поступлению в бюджеты поселений в 2014 г. составляет 461,4 млн руб. Таким образом, большая часть налоговых и неналоговых доходов поселений должна была быть потрачена на софинансирование расходов мероприятий краевых целевых программ.

Проведя анализ доходной части бюджетов поселений за 2014 г., можно сделать вывод, что большинство из них являются высокодотационными. Доля межбюджетных трансфертов из бюджетов вышестоящих уровней в общей сумме доходов поселений составляет от 61,3 до 89,4 процентов.

Как правило, достаточного объема средств для софинансирования краевых программ в бюджетах поселений нет. Они искусственно завышают свою доходную часть бюджета, принимая расходные обязательства по софинансированию краевых программ. При финансировании данных расходов в ущерб другим первоочередным расходам (начисления на фонд оплаты труда, уплата налога на доходы физических лиц, оплата коммунальных услуг) в поселениях возникает и год от года растет кредиторская задолженность, в том числе и перед пенсионным фондом [4].

Так, в Паратунском сельском поселении объем средств, направленных из краевого бюджета в рамках реализации мероприятий государственных программ в 2014 г., составил 333,1 млн руб. Необходимая сумма софинансирования составила 16,2 млн руб. Данные средства были предусмотрены в бюджете поселения, что привело к необходимости искусственного увеличения доходной части.

Аналогичная ситуация сложилась по всем поселениям, активно участвующим в краевых программах. Ни в одном поселении процент исполнения по налоговым и неналоговым доходам не достиг 100 процентов, что говорит о завышенных плановых назначениях. На софинансирование краевых программ поселениями было направлено в среднем 14,0 процентов поступивших налоговых и неналоговых доходов (от 4 до 39,7 процентов).

Участие большинства поселений одновременно в различных государственных программах Камчатского края возможно только в том случае, если доля софинансирования по каждой конкретной программе, направленной на строительство либо реконструкцию объектов, стоимость которых превышает 10 000,0 тыс. руб., не будет превышать 0,1 – 0,2 процента. В противном случае, поселения будут поставлены в условия выбора: либо участвовать в государственных программах и наращивать объемы кредиторской задолженности по остальным статьям расходов, либо оставить свои территории без развития.

При определении условий финансирования из специального фонда следует принимать во внимание численность населения, постоянно и временно проживающего в поселении, существующее состояние развития территории, особенности климатических условий, транспортную отдаленность от административных центров краевого и районного значения, собственные доходы поселения, общий объем средств, предусмотренный для реализации программных мероприятий поселению.

Для решения данной проблемы необходимо создание «Фонда помощи муниципальным образованиям по финансированию программ», в котором распределение средств будет производиться с учетом вышеуказанных показателей.

На основе анализа нормативной базы субъектов Российской Федерации, регулирующей вопросы межбюджетных отношений, уточнено, что все применяемые регионами подходы к распределению средств специального фонда следует объединить в две группы: 1-я группа – это конкурсная основа распределения средств; 2-я группа – это расчет стимулирующих дотаций на основе использования повышающих коэффициентов (рис. 3).

В первой группе стимулирующий фонд предполагает инвестиционные цели использования, при этом определяются шесть основополагающих критериев:

1) значимость и актуальность решаемой задачи для муниципалитета. Данный оценочный критерий опирается на значение удельного веса населения в рамках муниципального образования, где осуществление вышеобозначенной программы является значимой и актуальной;

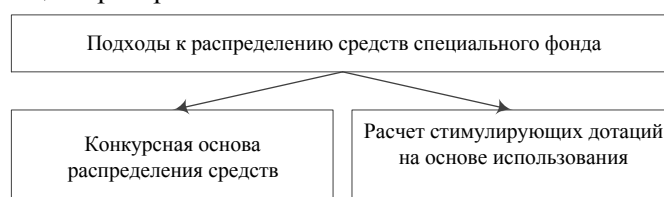


Рис. 3. Подходы к распределению средств специального фонда

2) уровень платежеспособности муниципального образования, учитывающего условия собственной доходности и софинансирования из фонда муниципального развития, а также наличие заемных средств;

3) степень готовности программы к реализации как со стороны полной готовности необходимых документов, так и по уровню проработанности альтернативных вариантов;

4) эффективность программы, заключающаяся в образовании новых рабочих мест, определении срока реализации программы и срока действия программы;

5) полная стоимость программы;

6) определение доли софинансирования в общей стоимости программы муниципального развития.

При прохождении конкурсного отбора акцент ставится на высокое значение первых четырех критериев и минимальное значение двух последних. Данный подход характеризуется как наиболее эффективный и отвечает стимулирующим целям политики выравнивания.

Во второй группе на основе повышающих коэффициентов проводится расчет стимулирующих дотаций. Оценочным критерием в данной группе является перечень показателей, характеризующих итог финансовой деятельности органов власти или социально-экономического развития территории за отчетный период.

Вместе с тем следует отметить, что высокая доля финансовой помощи отнюдь не является показателем того, что управление муниципальными финансами неэффективно, или наличия ситуации финансового кризиса на территории. Такой показатель, как доля средств, полученных из вышестоящего бюджета как в виде межбюджетных трансфертов, так и из средств специальных фондов, может определяться различными факторами, в числе которых следует отметить особенности методики распределения межбюджетных трансфертов, общий объем средств, выделяемых региональными властями на цели межбюджетного выравнивания, общее несоответствие доходных источников местных бюджетов «вменным» им расходам, и прочие факторы, не зависящие от решений местных властей.

Формирование доходной части местных бюджетов осуществлялось и продолжает осуществляться в основном не за счет собственных доходов, а за счет межбюджетных трансфертов из регионального бюджета. И даже с учетом этого финансовых ресурсов местным бюджетам катастрофически не хватает и в доходной части местных бюджетов, несмотря на принятые законы, не снижается удельный вес средств, поступающих в виде финансовой помощи из бюджетов субъектов Федерации [5].

### **Литература**

1. Решение Думы Елизовского муниципального района от 24.12.2014 № 188 «О бюджете Елизовского муниципального района на 2015 год и на плановый период 2016–2017 годов» // Елизовский вестник (информационный бюллетень). – № 56 (198). – 25 декабря 2014.

2. Суглобов А. Е., Черкасова Ю.И., Петренко В. А. Межбюджетные отношения в Российской Федерации – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013.

3. Слободчиков Д.Н., Петренко В.А., Методические аспекты повышения эффективности управления муниципальными финансами // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. – 2015. – № 1 (31) – С.189–194.

4. Петренко В.А. Проблемы исполнения доходной и расходной частей бюджета // Теоретические и прикладные аспекты в гуманитарных, технических, общественных и естественных науках. Поиск устойчивых решений: Сборник научных статей по итогам Всерос. науч.-практ. конференции с международным участием (19–20 марта 2015 г.) – СПб.: КультИнформПресс, 2015 г. – С.116–120.

3. Петренко В. А. Вопросы формирования местных бюджетов и межбюджетные отношения // Вестник КГТУ. – 2014. – № 29 – С. 105–110.

УДК 336.77:332.83

**Л.В. Пилишкина**

*Камчатский государственный технический университет,  
Петропавловск-Камчатский, 683003  
e-mail: lyubov.pilishkina@yandex.ru*

### **ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ НЕБАНКОВСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ**

Жилищная проблема затрагивает интересы большинства населения России, что придает особую актуальность решению данной проблемы в теории управления. Ипотечное жилищное кредитование является одним из наиболее эффективных инструментов решения жилищных проблем и продолжает активно развиваться, в том числе за счет специально созданных государством институтов.

**Ключевые слова:** ипотечное жилищное кредитование; доступность жилья; жилищное строительство; процентная ставка; ипотечная программа.

**L.V. Pilishkina**

*Kamchatka State Technical University,  
Petropavlovsk-Kamchatky, 683003  
e-mail: lyubov.pilishkina@yandex.ru*

### **TENDENCIES AND PROSPECTS FOR THE MORTGAGE HOUSING CREDITING SYSTEM DEVELOPMENT IN THE NON BANKING CREDIT COMPANY**

The majority of the Russian population is interested in the housing problem that is very important in the matter of solving this problem in the theory of control. Mortgage housing crediting is one of the most effective tools of housing problems solution and continues to be developed actively also by means of institutes created by the state.

**Key words:** mortgage housing crediting; the accessibility of dwelling; home construction activity; interest rate; mortgage program.

В течение нескольких столетий своего развития ипотека доказала свою эффективность в решении важных социально-экономических задач, таких как решение жилищной проблемы, стабилизации финансовой системы и управления социально-экономической системой в целом. Положительный международный опыт развития стран с переходной экономикой показывает, что постоянный экономический рост и увеличенный спрос на потребительском рынке можно обеспечить опережающим ростом рынка недвижимости, капитала, комплексной оптимизацией управления экономической системой страны.

Без решения таких важнейших социально-экономических задач, как повышение доступности жилья для населения России, увеличение доли собственников жилья, невозможна стабилизация общества. Чтобы решить эти задачи, необходимо сформировать рыночную систему жилищного финансирования, которая позволит удовлетворять платежеспособный спрос населения на жилье.

Существенную роль в развитии ипотечного жилищного кредитования в регионах Российской Федерации сыграло открытое акционерное общество «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» (АИЖК), созданное Правительством Российской Федерации в 1997 г. для обеспечения ликвидности российских коммерческих банков, предоставляющих долгосрочные жилищные кредиты населению, за счет покупки прав требований по таким кредитам на средства, привлекаемые путем размещения облигаций Агентства на фондовом рынке [1, 2].

За период с 2010 по 2013 гг. удалось обеспечить законодательные и экономические условия для ускоренного развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации. Повысилась доступность приобретения жилых помещений с использованием ипотечных жилищ-

ных кредитов, выросли объемы рынка ипотечного жилищного кредитования, снизилась доля просроченной задолженности по ипотечным жилищным кредитам на балансах банков.

Начало 2014 г. для российского ипотечного рынка стало успешным. За 9 месяцев 2014 г. было выдано 704 368 ипотечных кредитов на общую сумму 1 221,9 млрд руб., что в 1,3 раза превышает уровень 9 месяцев 2013 г. в количественном и в 1,4 раза – в денежном выражении. В целом ипотека является самым благополучным сегментом кредитования населения и основным драйвером его роста [3].

Влияние ипотеки на развитие рынка жилья продолжает увеличиваться. За 9 месяцев 2014 г. доля сделок с ипотекой на рынке жилья достигла рекордного уровня – 26,9%, что на 2,9 п.п. выше, чем годом ранее. Рост рынка жилья по итогам 9 месяцев составил 9,7% (по отношению к 9 месяцам 2013 г.), а количество сделок, совершенных без использования заемных средств, снизилось на 4,2% по сравнению аналогичным периодом 2013 г. [3].

В условиях существенного замедления экономики в целом развитие жилищного строительства становится одной из самых успешных отраслей народного хозяйства. Уже второй год подряд строительный сектор бьет рекорды по вводу нового жилья. Ввод жилья по итогам 9 месяцев 2014 г. составил 624 тыс. квартир, общей площадью 48,2 млн кв. м (к соответствующему периоду 2013 г. рост составил +28,6% и +24,6% соответственно). Объем ввода индустриального жилья составил 455,7 тыс. квартир общей площадью 25,8 млн кв. м (+32,9% и +31% соответственно к уровню 9 месяцев 2013 г.) [3].

В текущих условиях динамика развития ипотеки имеет решающее значение для будущего роста объемов ввода жилья, что, в свою очередь, оказывает значимый стимулирующий эффект на сектор жилищного строительства и развитие экономики в целом и вносит ощутимый вклад в рост ВВП. В этих условиях замедление темпов роста рынка ипотеки может привести к торможению жилищного строительства и тем самым оказать гораздо более ощутимое влияние на экономику в целом по сравнению с ситуацией 2008–2009 гг.

Продолжающийся рост количества договоров участия в долевом строительстве многоквартирных домов (+72% за 9 месяцев 2014 г. к соответствующему периоду 2013 г.) также стимулирует развитие жилищного строительства. Однако в условиях роста вероятности вступления экономики в рецессию это увеличивает риски возникновения проблем у застройщиков с исполнением принятых на себя обязательств и, как следствие, риски роста объемов незавершенного (приостановленного) жилья [3].

Увеличение объемов выдачи ипотечных кредитов и жилищного строительства удерживает рынок жилья на сбалансированной траектории развития – это дополнительный платежеспособный спрос населения, поддерживаемый ипотекой, поглощает первичный рынок жилья. Анализ ценовой динамики рынка жилья говорит о том, что развитие ипотеки не приводит к формированию «пузыря» – рост цен на жилье по итогам 9 месяцев 2014 г. по отношению к соответствующему периоду 2013 г. в среднем составил 5,2%. С учетом зафиксированной по итогам 9 месяцев годовой инфляции в 7,2% можно констатировать снижение реальных цен на жилье и, соответственно, рост его доступности для населения [3].

Дальнейшая динамика цен на жилье определяется соотношением спроса и предложения. При этом в условиях роста рисков замедления экономики можно ожидать снижения активности (числа сделок) на рынке жилья и вероятного снижения цен на жилье в реальном (за вычетом инфляции) выражении.

Среди других значимых тенденций развития ипотечного рынка следует отметить рост ипотечного портфеля на балансах банков. Так, по аналитическим данным на 01.10.2014 г., суммарный ипотечный портфель на балансах банков составил 3 277,4 млрд руб., что на 36,6% превышает уровень соответствующего периода 2013 г. В ипотечном портфеле доля проблемных кредитов (с просрочкой более 90 дней) стабильна – 2,0%, во многом за счет высоких темпов роста ипотечного портфеля. При этом настороженность вызывает рост просроченной задолженности в абсолютном выражении: за 9 месяцев 2014 г. она увеличилась на 21,3% до 65,5 млрд руб. [3].

Система ипотечного жилищного кредитования опирается в первую очередь на эффективное использование привлеченных финансовых ресурсов граждан, коммерческих банков – кредиторов, инвесторов, а не на финансирование со стороны государственного бюджета. Темпы и масштабы развития системы ипотечного жилищного кредитования в регионах определяются эконо-

мической ситуацией в регионе, платежеспособным спросом на жилье и его предложением, а также наличием (или отсутствием) необходимой региональной нормативно-правовой базы и инфраструктуры.

ОАО «КАИЖК» на территории Камчатского края активно участвует в формировании, продвижении и развитии следующих жилищных программ [4].

«Федеральный ипотечный стандарт» – это программа, в рамках которой Агентством предоставляются займы в рублях на приобретение квартир на первичном и вторичном рынках, а также на погашение ранее предоставленного ипотечного кредита на приобретение.

«Военная ипотека» – программа разработана специально для ипотечного кредитования военнослужащих – участников накопительно-ипотечной системы (НИС) жилищного обеспечения военнослужащих.

«Материнский капитал» – программа позволяет учитывать средства государственной поддержки по сертификатам материнского (семейного) капитала при выдаче ипотечных кредитов путем увеличения суммы кредита без изменения требований к платежеспособности заемщиков.

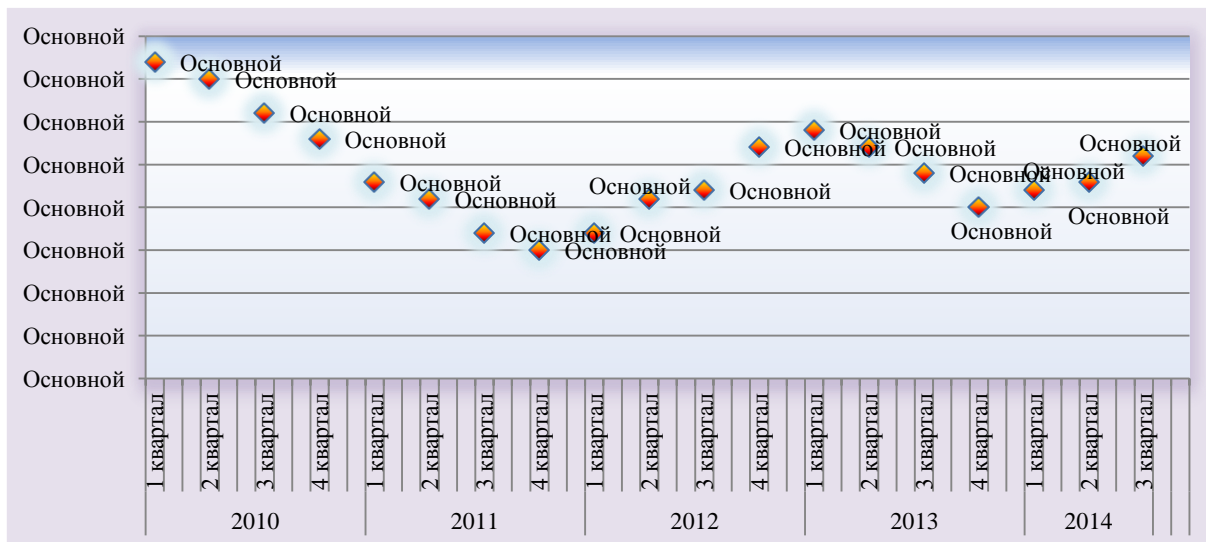
«Молодые учителя» – программа направлена на реализацию решений Правительства Российской Федерации по улучшению жилищных условий молодых учителей, в связи с чем федеральное ипотечное агентство инвестировало в 2012–2013 гг. денежные средства на социальную программу «Ипотечное кредитование молодых учителей».

«Молодая семья» (МСК) – программа, позволяющая применять государственную поддержку как первоначальный взнос. Субсидия предоставляется из федерального бюджета и только один раз, ее величина зависит от средней стоимости квадратного метра жилья.

«Новостройка» – представляет собой специальные условия выдачи и выкупа ипотечных займов на приобретение жилья во вновь построенных или строящихся многоквартирных домах экономкласса.

«Переезд» – программа стимулирования предоставления кредитов на цели строительства и приобретения жилья на вторичном рынке.

Согласно аналитическим данным (рис.), начиная с 2010 г. процентная ставка по ипотечному кредиту начала снижаться. В последующие периоды наблюдается волнообразная динамика процентных ставок, характеризующаяся как ростом, так и спадом в зависимости от стоимости фондирования, макроэкономических и политических событий.



Анализ ставок по ипотечным кредитам, выданным в рублях за период с 2010–2014 гг. (за 9 мес.) в ОАО «КАИЖК»

Снижение ставок в конце 2013 г. объясняется сезонными акциями – в третьем квартале 2013 г. практически все лидеры ипотечного рынка запустили специальные предложения, позволяющие достаточно широкому кругу заемщиков рассчитывать на более низкие процентные ставки по ипотеке. Средневзвешенная ставка по ипотечным кредитам в 2013 г. составила 12,4%.

В январе – сентябре 2014 г. средняя ставка выдачи по ипотечным кредитам в рублях составила 12,2%, что примерно соответствует уровню четвертого квартала 2012 г. Вместе с тем в сентябре 2014 г. ипотечные кредиты выдавались в среднем по ставке 12,5%, что на 0,2 п.п. выше значения предыдущего месяца. Учитывая сохранение высокой стоимости фондирования и коррекцию ценовых параметров ипотечных программ основных участников, ожидается плавный рост ставок, и по итогам 2014 г. средняя ставка по ипотечным кредитам составит не менее 12,5%, притом что в декабре месячная ставка выдачи может вырасти до 13–13,5% [3].

В 2013 г. ОАО «КАИЖК» выдавало займы гражданам Камчатского края на приобретение жилья на первичном и вторичном рынках. Объемы выдачи ипотечных займов изменяются в зависимости от периода календарного года. Есть месяцы, когда и население более активно принимается за решение жилищных вопросов (март, сентябрь, октябрь, ноябрь, декабрь), и количество предложений кредиторов на рынке недвижимости увеличивается, а когда экономическая и деловая активность населения падает – снижается и объем выдаваемых ипотечных займов.

Итоги развития рынка ипотечного кредитования ОАО «КАИЖК» в 2013 г. свидетельствуют о динамичном развитии деятельности Агентства, при плане предоставить 87 ипотечных займов на сумму 130 млн руб. фактически выдано 94 на 167,944 млн руб. [4]. Наибольший доход получен Агентством от программ «Военная ипотека» и «Молодые учителя». Наименьшей востребованностью пользуются программы «Новостройка» и «Переезд», что обусловлено спецификой региона.

Жилищное строительство является генератором налоговых поступлений в бюджеты всех уровней, величина которых в полной мере способна покрыть необходимые затраты отрасли на подготовку территорий для комплексной жилой застройки. Строительство в целом является точкой роста экономики государства, залогом его эффективного развития как в экономическом, так и в социальном плане.

Актуальность решения комплекса проблем в сфере развития жилищного строительства подчеркивается тем, что, несмотря на создание в Российской Федерации основ функционирования рынка жилой недвижимости, приобрести жилье с использованием рыночных механизмов на сегодняшний день способен ограниченный круг семей с уровнем доходов выше среднего.

На сегодняшний день можно выделить следующие актуальные проблемы ипотечного рынка как в Камчатском крае, так и в целом по стране:

- нехватка комфортного и доступного жилья;
- аварийное и ветхое жилье;
- административные процедуры;
- недостаток законодательной базы;
- нехватка специальных программ ипотечного жилищного кредитования для отдельных категорий граждан;
- высокая стоимость земельных участков и нестабильность рынка стройматериалов;
- слабая дифференциация территорий по типам востребованных ипотечных продуктов.

Для развития российского рынка ипотечного жилищного кредитования была разработана стратегия развития, которая утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации в 2000 г., в редакции от 08 ноября 2014 г. № 2242-р. Как указано в данной Стратегии, деятельностью открытого акционерного общества «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» как института развития рынка ипотечного жилищного кредитования является обеспечение баланса интересов ключевых участников рынка ипотечного жилищного кредитования (государства, заемщиков, кредиторов и инвесторов).

Рынок ипотечного жилищного кредитования до 2030 г. необходимо развивать устойчивыми темпами. Объемы выдачи ипотечных жилищных кредитов должны превышать объемы погашения, что будет способствовать росту портфеля ипотечных жилищных кредитов.

Основными показателями достижения цели настоящей Стратегии являются показатели, характеризующие:

- 1) доступность ипотеки;
- 2) распространение ипотечного жилищного кредитования;
- 3) качество накопленного портфеля ипотечных жилищных кредитов;
- 4) развитость вторичного рынка ипотеки.

Правительством России реализуются различные программы по совершенствованию ипотечного жилищного кредитования. Актуальными на сегодняшний день являются программы «Жи-



лице», «Доступное и комфортное жилье – гражданам России», «Переселение из ветхого, аварийного жилья» и новая программа, официальный старт которой был начат во 2-м полугодии 2014 г. – «Жилье для российской семьи».

Программа «Жилье для российской семьи» предусматривает скоординированную работу всех основных участников ее реализации, в том числе Минстроя, государственных институтов развития (АИЖК, фонда РЖС), субъектов Российской Федерации, муниципалитетов, застройщиков, ресурсоснабжающих организаций. Определены основные функции всех участников программы, подготовлен план-график реализации с распределением ответственности и целевыми показателями по основным этапам ее реализации [5].

Для выполнения госпрограммы потребуется не менее 1,9 трлн руб. При этом лишь 600 млрд руб. будет субсидировано государством, остальные деньги правительство планирует привлечь в качестве инвестиций и из внебюджетных источников. Приоритетным направлением в жилищном строительстве является развитие формы взаимодействия государства и инвесторов в рамках государственно-частного партнерства (ГЧП). Доступное жилье для российских семей появится на земельных участках фонда РЖС, на муниципальной и государственной собственности, а также на земле, которой владеют или арендуют застройщики [5].

ОАО «КАИЖК» как региональному институту согласно стратегии развития предлагается специализация по следующим направлениям деятельности:

1) участие в реализации программ поддержки заемщиков в случае их выселения, в частности создание маневренного фонда и предоставление заемщикам помещений в таком фонде (совместно с региональными администрациями) или проведение монетарной поддержки заемщиков для целей временного проживания;

2) участие в развитии рынка найма жилья;

3) участие в организации кооперативов (объединений граждан) для строительства и приобретения жилья;

4) участие в строительстве жилья экономкласса для последующей продажи по договорам ипотеки;

5) разработка и запуск специальных программ ипотечного жилищного кредитования на региональном уровне;

6) развитие направления обучения игроков рынка ипотечного жилищного кредитования и консультирования заемщиков;

7) участие в разработке стандартов качества работы экспертов, оценщиков, брокеров, агентов по взысканию и других участников инфраструктуры рынка ипотечного жилищного кредитования с учетом специфики регионов [1].

В качестве основных мероприятий, направленных на развитие рынка ипотечного жилищного кредитования, относят:

– формирование сегмента жилья экономкласса, расширение строительства доступного жилья;

– дифференциация рынка жилья, повышение доступности ипотечных программ;

– субсидирование процентных выплат по ипотечным жилищным кредитам;

– развитие рынка залоговых;

– развитие законодательной базы в области ипотечного жилищного кредитования;

– внедрение новых механизмов жилищного финансирования;

– повышение финансовой грамотности населения;

– активизация использования прогрессивных технологий и материалов нового поколения.

Стратегическое предназначение Агентства по ипотечному жилищному кредитованию в развитии ипотеки в стране при опоре на поддержку государства состоит, прежде всего, в осуществлении рефинансирования ипотечных жилищных кредитов, а также в разработке и внедрении основных стандартов на различных уровнях и в различных сегментах ипотечного рынка, создании его инфраструктуры и стимулировании его роста.

### Литература

1. Стратегия развития ипотечного жилищного кредитования от 19 июля 2010 г. № 1201-р в Российской Федерации до 2030 года (с изменениями и дополнениями №2242-р от 08 ноября 2014 г.) [Электронный ресурс]: Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс».

2. Разумова И.А. Ипотечное кредитование. – СПб.: Питер, 2013. – С.74–258.

3. Официальный сайт ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» [Электронный ресурс]. – URL: [www.ahml.ru](http://www.ahml.ru)

4. Официальный сайт Министерства финансов России [Электронный ресурс]. – URL: [www.minfin.ru](http://www.minfin.ru)

5. Официальный сайт ОАО «Камчатское агентство по ипотечному жилищному кредитованию» [Электронный ресурс]. – URL: [www.kamipoteka.ru](http://www.kamipoteka.ru).

6. Официальный сайт Правительства Камчатского края [Электронный ресурс]. – URL: [kamchatka.gov.ru](http://kamchatka.gov.ru)

7. Официальный сайт Правительства Российской Федерации [Электронный ресурс]. – URL: [www.government.ru](http://www.government.ru)

УДК 658.153:639.2

**М.В. Сердюк**

*Камчатский государственный технический университет  
Петропавловск-Камчатский, 683003*

### **ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ СРЕДСТВАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ РЫБНОЙ ОТРАСЛИ КАК ЗНАЧИМОГО РЕЗЕРВА ЕГО САМОРАЗВИТИЯ**

В статье рассматриваются направления совершенствования управления оборотными средствами предприятий.

**Ключевые слова:** оборотные средства, задолженность, сроки исковой давности, скидки, предприятия рыбной отрасли, доходы, государственная поддержка.

**M.V. Serdyuk**

*Kamchatka State Technical University  
Petropavlovsk-Kamchatsky, 683003*

### **FINANCIAL MANAGEMENT OF CURRENT ASSETS AS A SIGNIFICANT FISHING INDUSTRY RESERVE OF ITS SELF-DEVELOPMENT**

The ways of enterprises current assets management improvement were distinguished in the article.

**Key words:** current assets, debt, terms of limitation period, discounts, fishing enterprises, income, state support.

В экономике Камчатского края рыбохозяйственный комплекс играет ведущую роль. Общее состояние рыбной отрасли Камчатского региона напрямую зависит от финансового состояния каждого предприятия, существенную долю всех активов которого составляют оборотные активы.

Оборотные средства представляют собой часть производительного капитала, которая переносит свою стоимость на вновь созданный продукт полностью и возвращается к предпринимателю в денежной форме в конце каждого кругооборота капитала [1].

Улучшение использования оборотного капитала с развитием предпринимательства приобретает все более актуальное значение, так как высвобождаемые при этом материальные и денежные ресурсы являются дополнительным внутренним источником дальнейших инвестиций. Рациональное и эффективное использование оборотных средств способствует повышению финансовой устойчивости предприятия и его платежеспособности. В этих условиях предприятие своевременно и полностью выполняет свои расчетно-платежные обязательства, что позволяет успешно осуществлять хозяйственную деятельность [2].

Главная цель управления оборотным капиталом заключается в повышении эффективности использования всех его составных частей и на данной основе в обеспечении непрерывности и должной результативности хозяйственной и финансовой деятельности предприятия.

Оценка эффективности использования оборотного капитала осуществляется через показатели его оборачиваемости, которые могут ускоряться или замедляться. Рост оборачиваемости капитала ведет к экономии этого капитала, приросту объемов продукции и увеличению получаемой прибыли.

Общий анализ состава, структуры и динамики оборотных средств на предприятиях рыбной отрасли Камчатки показал, что доля оборотных активов в общей сумме средств предприятия за последние годы имеет тенденцию к росту, что соответственно приводит к снижению мобильности внеоборотных активов, что в свою очередь в целом не способствует росту рентабельности деятельности предприятия.

Общая сумма оборотных активов за 2012–2014 гг. растет в основном за счет увеличения дебиторской задолженности и запасов. Рост доли запасов в общей сумме оборотных средств является отрицательным фактором, так как свидетельствует о замедлении оборачиваемости средств, вложенных в запасы предприятия.

При оценке состава и давности образования дебиторской задолженности выявлено, что дебиторская задолженность растет из-за увеличения долгов покупателей и прочих дебиторов. Большая часть долгов дебиторов является задолженностью за пределами договорных сроков оплаты. Все это снижает эффективность использования денежных средств.

При оценке качества и ликвидности дебиторской задолженности выявлено, что чем больше срок дебиторской задолженности, тем ниже вероятность ее получения. Все это способствует в дальнейшем к ее списанию на уменьшение доходов предприятия в связи с истечением срока исковой давности.

Темпы роста и скорость оборачиваемости дебиторской задолженности превышают темпы роста и скорость оборачиваемости кредиторской задолженности, что приводит к несбалансированности денежных потоков и в большинстве предприятий рыбной отрасли соотношение этих задолженности не является оптимальным.

Анализ эффективности использования оборотных средств на предприятиях рыбной отрасли Камчатского края показал, что оборачиваемость запасов увеличивается, а продолжительность оборота сокращается. Оборачиваемость же дебиторской задолженности, денежных средств, финансовых вложений наоборот сокращается, а продолжительность оборота соответственно возрастает.

Эффективному управлению оборотными средствами должен способствовать рост доходов предприятий рыбной отрасли.

На долю рыбохозяйственного комплекса Камчатского края в настоящее время приходится более 50% объемов промышленного производства при численности занятых в отрасли около 15000 человек. В современных экономико-политических условиях хозяйствования, в проведении курса Правительства РФ на импортозамещение предприятия рыбной отрасли Камчатки имеют возможность увеличить доходы за счет использования судов и технологического оборудования следующего поколения, корректировки стратегии на расширение торговых связей с отечественными потребителями. Для этого необходимо не только увеличить поставки рыбы в регионы России, но и размещение фабрик по переработке мороженого сырца в готовую продукцию непосредственно в местах потребления.

Для стимулирования предприятий регионального рыбохозяйственного комплекса к реконструкции и модернизации перерабатывающих производств, обновлению промысловых судов в 2013 г. в крае предусмотрена государственная поддержка за счет краевого бюджета в реализации инвестиционных проектов в сфере рыбохозяйственного комплекса в рамках мероприятий долгосрочной краевой целевой программы «Развитие рыбохозяйственного комплекса Камчатского края на 2013–2015 годы», в рамках которой предусматривается предоставление субсидий рыбохозяйственным организациям на возмещение части затрат. Дополнительно на эти же цели с 2014 г. в крае реализуются мероприятия государственной программы Камчатского края «Развитие рыбохозяйственного комплекса Камчатского края на 2014–2020 годы».

Очень важная проблема, которая стоит перед предприятиями рыбной отрасли, – это проблема ликвидации дебиторской задолженности. Систематические неплатежи, экономические кризисы и политическая обстановка являются первоначальной причиной этой проблемы.

Для сокращения доли дебиторской задолженности возможны следующие мероприятия:

1) осуществлять систематический мониторинг состояния расчетов с покупателями, особенно по отсроченным задолженностям;

2) установить определенные условия кредитования дебиторов, например:

а) покупатель продукции получает скидку в случае оплаты продукции в течение 10 дней с момента их оказания;

б) покупатель оплачивает полную стоимость, если оплата совершается в период с 11-го по 30-й день кредитного периода;

в) в случае неуплаты в течение месяца покупатель продукции будет вынужден дополнительно оплатить штраф, величина которого зависит от момента оплаты.

Каждое предприятие имеет определенную базу постоянных клиентов. Возможно предоставление клиентам скидки на оплату продукции. Если покупатель оплачивает выставленный счет до окончания определенного срока, то он может воспользоваться скидкой со стоимости продукции.

Для определения максимально возможного размера скидки необходима следующая информация: уровень инфляции, средний период погашения дебиторской задолженности, средняя цена привлекаемых средств (банковская ставка). При среднем периоде погашения дебиторской задолженности, годовой инфляции и средней стоимости привлекаемых средств, потери от инфляции за время существования дебиторской задолженности могут быть определены по формуле (1) [3,4]:

$$\text{ПИ} = (T/360) * (I/1+I) * 100\%, \quad (1)$$

где ПИ – потери от инфляции, T – средний период погашения дебиторской задолженности, I – годовая инфляция.

Далее следует оценить потери предприятия от привлечения дополнительных средств. Потери от привлечения дополнительных средств для финансирования деятельности предприятия на время существования дебиторской задолженности определяются по формуле (2):

$$\text{ПП} = C * (T/360) * 100\%, \quad (2)$$

где ПП – потери от привлечения дополнительных средств; T – средний период погашения дебиторской задолженности; C – средняя стоимость привлекаемых средств.

$$\text{ПП} = 0,22 * (93/360) * 100\% = 5,7\%.$$

Таким образом, в целях стимулирования организаций к досрочному расчету за полученную продукцию предприятие может предложить максимальную скидку в размере, определяемом как сумма эффектов от избежания инфляционных потерь и потерь от привлечения дополнительных средств по формуле (3):

$$\text{РС} = (C+I/1+I) * (T/360) * 100\%, \quad (3)$$

где РС – максимально допустимый размер скидки; T – средний период погашения дебиторской задолженности; C – средняя стоимость привлекаемых средств.

Также возможны и другие меры по взысканию дебиторской задолженности:

3) подать в суд исковые заявления (неплательщики свыше 12 месяцев);

4) провести разъяснительные беседы и направить претензии (неплательщики до 12 месяцев).

На практике наиболее эффективный результат можно получить лишь при комплексном использовании всевозможных способов увеличения оборачиваемости оборотных средств, снижения дебиторской задолженности и в целом улучшения показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

### Литература

1. Кунин В.А. Практический курс управления финансами: Учебник. – СПб.: Изд-во Санкт-Петербургской академии управления и экономики, 2010. – 280 с.
2. Воронов А.А. Управление имуществом предприятия // Экономика. – 2013. – № 5. – С.22–25.

3. Гаппаров А.М. Способность предприятия к обновлению как одна из составляющих их гибкости в условиях рынка // Экономика. – 2013. – № 3. – С. 13–14.

4. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: Новое издание, 2013. – 310 с.

УДК 336.77:332.83

**С.В. Стельмашенко**

*Камчатский государственный технический университет,  
Петропавловск-Камчатский, 683003*

### **ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И ОСОБЕННОСТИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКЕ С УЧЕТОМ ПРОБЛЕМ И ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ**

В статье рассматриваются основы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации, произведен анализ основных проблем, а также предложены возможные методы и пути их решения.

**Ключевые слова:** ипотека, жилье, банк, ставка, альтернатива.

**S.V. Stelmashenko**

*Kamchatka State Technical University  
Petropavlovsk-Kamchatsky, 683003*

### **FOREIGN EXPERIENCE AND FEATURES OF MORTGAGE LENDING IN THE RUSSIAN PRACTICE CONNECTED WITH THE PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT**

The basis of mortgage housing crediting in the Russian Federation was detected. The analysis of the main problems was presented. The possible methods and ways of their solving were suggested.

**Key words:** mortgage, housing, bank, rate, alternative.

Обеспечение жильем граждан РФ является одной из наиболее значимых социальных проблем, стоящих перед Российским государством на современном этапе его развития.

Ипотека – это залог недвижимости для обеспечения обязательств перед кредитором. При ипотечном кредитовании заемщик получает кредит на покупку недвижимости или другие цели [1].

Положительные стороны ипотечного кредитования в России:

Во-первых, человек с ограниченными финансовыми возможностями может приобрести жилье и жить, заплатив лишь часть от стоимости жилья.

Во-вторых, квартира становится собственностью человека.

В-третьих, все документы оформляются специалистами своего дела, квартира проходит техническую экспертизу и юридическую проверку [2].

В-четвертых, погашение кредита происходит в определенный срок и равными долями.

В настоящее время в большинстве стран Европы процентная ставка по ипотеке составляет 3–5% в год. В России же средняя процентная ставка составляет 13%, снизить ставки по кредитованию можно, уменьшив ставку рефинансирования Центрального Банка, а также добиться снижения инфляции [3].

До окончания Второй мировой войны ипотечные банки являлись наиболее развивающейся формой организации ипотечного кредитования. Такие банки самостоятельно эмитировали ипотечные ценные бумаги с целью привлечения долгосрочных финансовых ресурсов.

Деятельность ипотечных банков лежит в основе так называемой одноуровневой системы ипотечного кредитования. Такие системы доминируют в Дании, Швеции и Канаде, также очень развиты в Германии, Австрии, Нидерландах, Великобритании и Финляндии. Во Франции и Испании одноуровневая система реализована через монопольные государственные ипотечные банки.

В **Германии** с 1900 г. существует специальная сеть ипотечных банков. С тех пор ни один из них не разорился. Кроме того, проценты по закладным листам они выплачивали своим вкладчикам даже во время Первой и Второй мировых войн. Ипотечные банки впервые возникли в Германии в XVIII в. (одновременно с Россией). Первый ипотечный банк основан в Силезии в 1770 г. Это был государственный банк, оказывающий финансовую помощь крупным помещичьим хозяйствам. Для привлечения средств банк стал выпускать закладные (разновидность ипотечных облигаций). Процентная ставка на ипотечное кредитование составляет 4,30 %.

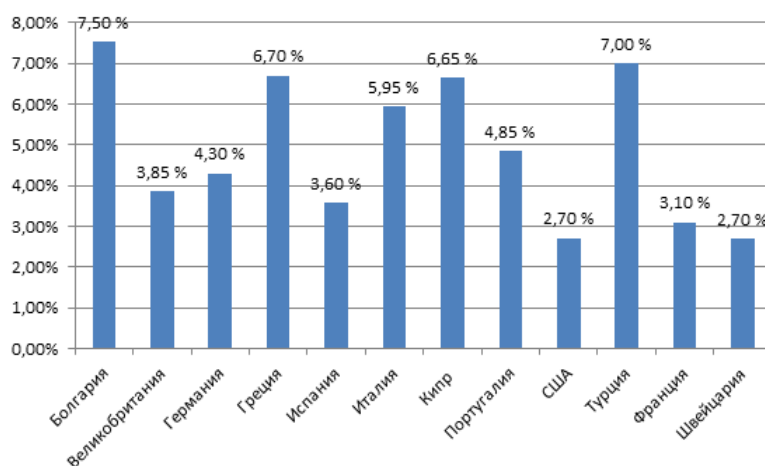
В **Канаде** ипотечные банки являются традиционным видом кредитных институтов. Они занимаются главным образом кредитованием операций с недвижимостью, а также инвестициями в долгосрочные ценные бумаги государства и корпораций. Вначале объектом их деятельности было кредитование сельского хозяйства под залог земли, впоследствии – кредитование жилищного строительства. В то же время ключевыми участниками канадской системы ипотечного кредитования являются государственные жилищные корпорации, организующие жилищное строительство, подбор заемщиков и страхование кредитных рисков. Процентная ставка на ипотечное кредитование составляет менее 3% [4].

В **Дании** реализована система ипотечного кредитования, в которой 100% ипотечных кредитных обязательств секьюритизируется, т. е. преобразуется в ценные бумаги, реализуемые на рынке с целью привлечения долгосрочных кредитных ресурсов. Поэтому по объемам ипотечных ценных бумаг Дания занимает 29% от общего объема оборачиваемых в Европе. Процентная ставка на ипотечное кредитование составляет 4%.

В **Великобритании** процесс формирования ипотечных банков приобрел характер замещения строительных обществ. Крупнейшие строительные общества, например Abbey National, сами превратились в ипотечные банки. В 90-х годах прошлого столетия ипотечные банки стали преобладать по объемам кредитов над строительными обществами. Процентная ставка на ипотечное кредитование составляет 3,85% .

В **Аргентине** эффективная система ипотечного кредитования реализована при помощи Всемирного Банка в рамках программ поддержки развивающихся рынков. Правительство Аргентины создало гарантийный Фонд для облигаций (долговых обязательств), эмитируемых банками – участниками проекта. Мировой Банк для создания Фонда предоставил 15-летний заем (включая 7-летнюю отсрочку платежа) на сумму 500 млн долл. США. Фонд выдает гарантии по ценным бумагам (паям участия в пулах ипотечных кредитов ипотечных банков), эмитируемым субъектами ипотечного рынка. Плата за гарантию – 5% от суммы кредита. Сертификаты паев имеют единый стандарт и номинированы к валюте кредита Всемирного банка. Процентная ставка на ипотечное кредитование составляет 7% [2].

Самые низкие процентные ставки на ипотечное кредитование в зарубежных странах отражены на рисунке.



Минимальные ставки по ипотечному кредитованию в зарубежных странах

Основными направлениями дальнейшего развития ипотечного кредитования, учитывая опыт зарубежных стран, являются снижение процентной ставки по ипотеке, что будет соответствовать уровню дохода заемщика; снижение инфляции как тормоза экономического роста и упрощение самой процедуры получения ипотечного кредита.

Требуется использовать более гибкие подходы к развитию системы ипотечного кредитования, а именно необходимо поэтапное приближение к двухуровневой ее модели при ускоренном формировании первичного рынка ипотечных кредитов с использованием разнообразных переходных форм, приспособленных к особенностям платежеспособного спроса разных категорий и слоев населения с дифференциацией по регионам, с учетом ограниченности финансовых ресурсов.

Такой опыт уже накоплен в Камчатском крае, и его эффективность подтверждается возросшим реальным спросом на жилье, существенным увеличением объемов жилищного строительства с привлечением средств населения, созданием дополнительных доходов бюджета, которые могут направляться на дальнейшее кредитование населения с целью покупки или строительства жилья, улучшением социального климата в обществе и повышением доверия населения к властям.

Существует целый спектр проблем, препятствующих развитию ипотечного кредитования:

- политическая и экономическая нестабильность;
- низкий уровень доходов большей части населения, особенно по сравнению со стоимостью недвижимости;
- отсутствие достаточной нормативной и законодательной базы;
- высокий уровень налогообложения физических и юридических лиц;
- высокая стоимость накладных расходов при работе с недвижимостью;
- недостаточная помощь государства в финансовых, организационных и законодательных вопросах;
- недостаток профессионалов для работы в ипотечном бизнесе.

Опираясь на опыт рыночно развитых стран, государственные специализированные структуры в которых взяли на себя инициативу в становлении ипотечного кредитования, в России необходимо всесторонне поддерживать Агентство ипотечного кредитования, которое способствует развитию рынка долгосрочного ипотечного жилищного кредитования посредством:

- инициирования создания вторичного рынка жилищных ипотечных кредитов, предоставляемых российскими коммерческими банками;
- стандартизации порядка предоставления, оформления и обслуживания жилищных ипотечных кредитов с целью снижения кредитных рисков и обеспечения высокой степени надежности ценных бумаг, выпускаемых Агентством;
- внедрения надежных процедур и правил ведения ипотечного кредитования путем предоставления технической помощи организациям, осуществляющим ипотечную деятельность, и обучения специалистов [4].

В этой связи могут быть сформулированы следующие рекомендации:

- ориентировать ипотечное кредитование в первую очередь на те категории населения, которые нуждаются в небольшом кредите, что позволяет при ограниченных ресурсах обеспечить кредитами максимальное число заемщиков;
- использовать дифференцированные условия ипотечного кредитования различных категорий населения с учетом их доходов и платежеспособности;
- применять при формировании системы ипотечного кредитования меры, направленные на поддержку заемщика (организация накопительных программ, зачет стоимости имеющегося жилья в дополнение к собственным средствам граждан, а также использование с этой целью жилищных субсидий и жилищных сертификатов, предоставляемых гражданам в установленном порядке в соответствии с действующим законодательством).

Проанализировав становление и развитие ипотечных отношений в России, можно сделать вывод, что, несмотря на имеющиеся проблемы, государство решает важные социальные задачи в улучшении жилищных условий граждан в целях повышения их личного благосостояния, а также повышает роль жилищного сектора в экономике.

## Литература

1. Федеральный закон от 16 июля 1998 г. № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)».

2. Особенности ипотечного кредитования / Под ред. Лаврушина О.И., Мамоновой И.Д., Валенцевой Н.И. – М.: КНОРУС, 2012. – 209 с.

3. *Тупнов Ю.С.* Проблемы развития ипотечного жилищного кредита в России // *Финансы и кредит.* – 2009. – № 16. – С. 70–75.

4. *Шурычев А.Т.* Проблемы и перспективы развития ипотеки в РФ // *Банковское дело.* – 2009. – № 9. – С. 78–80.

УДК 336.225.3

**С.В. Стельмашенко**

*Камчатский государственный технический университет  
Петропавловск-Камчатский, 683003*

### **ФОРМИРОВАНИЕ НАЛОГОВОЙ КУЛЬТУРЫ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ**

В статье рассматриваются принципы и основы формирования налоговой культуры у налогоплательщиков.

**Ключевые слова:** бухгалтерия, закон, инспекция, культура, налог, налогоплательщик, финансы.

**S.V. Stelmashenko**

*Kamchatka State Technical University  
Petropavlovsk-Kamchatsky, 683003*

### **THE CREATION OF TAX PAYER FISCAL CULTURE**

The principles and bases of formation of tax payer fiscal culture were discussed in the article.

**Key words:** accounting, law, inspection, culture, tax, tax payer, finance.

Проблема воспитания налоговой культуры и степени ее значимости в современном российском обществе очевидна. Налоговая культура напрямую влияет на формирование финансовых ресурсов государства.

Средством решения проблемы является осознание обществом, особенно молодым поколением, необходимости и значимости уплаты налогов, выявление факторов, влияющих на отношение всех субъектов налоговых отношений к уплате налогов, предложение путей, способствующих формированию и развитию налоговой культуры, обретение активной гражданской позиции граждан страны.

«В налогах воплощено экономически выраженное существование государства. Чиновники и попы, солдаты и балетные танцовщицы, школьные учителя и полицейские, греческие музыканты и готические барышни – все они в зародыше покоятся в одном общем семени – в налогах».

Под налоговой культурой следует понимать своевременную уплату налогов и обязательных отчислений в государственные целевые фонды в сроки, устанавливаемые законодательными и нормативными документами. Важнейшим элементом налоговой культуры является налоговая дисциплина. Налоговая дисциплина – это систематическое обучение, развитие и контроль моральных и финансовых способностей, возможностей налогоплательщика рассчитываться с бюджетами [1].

В понятие налоговой культуры входит как деятельность налогоплательщиков, так и деятельность налоговых инспекторов. При этом их деятельность следует рассматривать во взаимо-



связи: с одной стороны, культура деятельности налоговой инспекции оказывает принципиальное влияние на налогоплательщика, создавая дополнительные моменты давления; с другой стороны, налогоплательщики оказывают определенное давление на налоговые инспекции. Если это давление выходит за рамки общей культуры, то между налогоплательщиком и налоговым инспектором возникает конфликт. Безусловно, конфликтная ситуация в налоговой инспекции приводит к торможению уплаты налогов предприятиями.

В настоящее время в основе деятельности налогоплательщиков, по отношению к налоговым органам, должны быть положены следующие принципы:

- культура взаимоотношений,
- преданность задачам своего предприятия;
- повиновение;
- честность;
- почтительность.

Во многих случаях во взаимоотношениях с налоговой службой достигает успеха не самый трудолюбивый менеджер или бухгалтер, а тот, кто умеет установить деловые и принципиальные отношения с налоговиками в пределах служебной этики и культуры.

Одним из элементов служебной культуры менеджера и бухгалтера как ответственного представителя предприятия-налогоплательщика является его лояльность и преданность делу. Со своей стороны, в плане повышения культуры налоговые инспекции делают возможное, а именно:

- информируют менеджеров, бухгалтеров, предпринимателей о своих намерениях;
- прислушиваются к их мнению;
- проводят семинары с целью повышения квалификации бухгалтеров.

Безусловно, есть факторы культуры, бескультурья, антикультуры, все они имеют влияние. Но не все они зависят от деятельности организации, которая не имеет влияния на состояние правовой обеспеченности производства, от организации не зависит уровень общекультурного развития страны. Значительно большее влияние на культуру взаимоотношений имеют инспекторы налоговых учреждений.

Относительно рефлексивной культуры налогоплательщиков следует отметить, что рефлексия руководителя, его внутренняя психическая деятельность нацелена на осознание собственных действий. Здесь очень важно обладать практическим инструментарием взаимоотношений. Его можно получить, только сочетая ментальные способности с практикой работы, которая зависит от персонала. На основе этого можно говорить об индивидуальных качествах личности.

Для того чтобы культура стала реальностью, нужно добиться единства внутреннего состояния и внешнего его обнаружения. Внутренняя сторона – это цель, намерения, ориентиры. Внешняя – те факторы, которые воспринимаются сотрудниками и руководством, непосредственные действия и результаты. Этому способствуют аккуратность выполнения задач, точность, тактичность в отношении других работников и налоговиков.

Безусловно, главное – это внутренняя культура человека. Она определяет стиль взаимоотношений (подчинения), отношение к персоналу, к технологии и к оборудованию. Внутренняя культура также определяет правильное поведение в предельных ситуациях, когда необходимо быстро принять решение [1].

Другим элементом внутренней культуры должна быть гуманность, бескорыстие, элементарное проявление заботы сотрудников.

Формирование внутренней и внешней культуры немислимо без систематического знакомства с законодательством, что расширяет кругозор. Также чтение общественных журналов дает знания, которые полезно использовать в повседневной работе.

Приоритетными направлениями повышения уровня налоговой культуры являются:

- упрощение налогового законодательства РФ, совершенствование механизма разрешения налоговых споров;
- существенное повышение эффективности взаимодействия налоговых органов с налогоплательщиками;
- повышение информирования, развитие налогового консультирования граждан,
- рекламно-информационные мероприятия, использование каналов СМИ,
- пропаганда налоговой культуры, дисциплины и ответственности;

- повышение качества исполнения налоговых процедур;
- повышение имиджа и престижа работы в налоговых органах.

Молодое поколение составляет будущую базу налогоплательщиков, и от уровня их налоговой культуры будет зависеть благосостояние страны.

Проведенный автором анкетный опрос студентов высших учебных заведений дал следующие результаты.

Анкета включала следующие вопросы:

- что такое в вашем понимании налоговая культура?
- нужно ли платить налоги государству и зачем?
- если бы у вас была возможность уйти от уплаты налогов, воспользовались бы вы ею?
- как вы оцениваете существующую в России налоговую систему?
- какие меры вы можете предложить для уменьшения количества недобросовестных налогоплательщиков?

Все ответы были разбиты на группы, схожие по качественному содержанию. В результате 35% опрошенных студентов посчитали, что нежелание платить налоги определяется непосредственно недоверием к государству, еще 35% – моральными нормами и невежественностью самих людей, 11% – отсутствием осознания значимости уплаты налогов (остальные затруднились ответить на большинство поставленных вопросов). При этом 64,7% респондентов согласны с тем, что налоги платить необходимо, так как это основной источник государственного бюджета; 23,5% согласны с позицией, что налоговые платежи возвращаются в качестве услуг, предоставляемых государством (остальные затруднились указать причину).

Позитивным моментом стало то, что будущие налогоплательщики полностью осознают необходимость налоговых поступлений в бюджетную систему государства для его функционирования. На вопрос «Воспользовались бы вы возможностью не платить налоги?» лишь 5,9% категорично ответили «Нет», остальные честно признались, что «Воспользовались бы». При этом о таком способе, как оптимизация налогообложения, упомянули лишь 11,8%, при этом 23,5% респондентов отметили, что только при существующих условиях они стали бы скрывать часть своих доходов.

Оценка налоговой системы России студентами в основном имеет негативный характер. Лишь 5,8% опрошенных считают ее удовлетворительной, объясняя это соответствующим этапом развития страны, остальные же характеризуют ее как неприемлемую. При этом были даны следующие ее характеристики: неграмотно организованная (несправедливое распределение налогового бремени, возможность уклонения) – 35,3%, неэффективная (нецелевое использование средств, коррупционность власти) – 52,9%, не соответствующая существующей ситуации – 5,9%.

Большинство опрошенных среди причин, вызывающих низкую эффективность уплаты налогов, называли коррупцию, а также действующее налоговое законодательство.

Проведенное исследование показало, что проблема уплаты налогов является болевой точкой в развитии государства и общества и отнюдь не связана с действующими налогами, а скорее с невежественностью самих людей по отношению к налоговым знаниям. Среди предложений, способствующих преломлению сложившейся ситуации, студенты назвали следующие:

- проведение акций и мероприятий, способствующих развитию налоговой культуры в обществе и активизирующих гражданскую позицию налогоплательщиков, – 17,6%;
- совершенствование налогового администрирования в части его упрощения – 5,9%, а также качества общения налоговых служб с налогоплательщиками – 29,4%;
- повышение благосостояния населения – 5,9%;
- повышение эффективности, возмездности и целевой направленности использования налогов – 29,4%;
- усиление налогового контроля – 17,6%;
- введение прогрессивной системы налогообложения – 11,8%;
- ужесточение мер наказания за неуплату налогов – 17,6%;
- реструктуризация законодательства в отношении налогов – 11,8%.

Для осмысления значения налогов в жизни каждого человека и общества в целом необходимо всем начать думать по-новому, корректировать сознание, быть культурными, креативными, творческими людьми и иметь активную гражданскую позицию.

На повестке дня стоит широкий круг фундаментальных и актуальных вопросов, связанных с налоговой дисциплиной, с пониманием необходимости изменений во взаимоотношениях госу-

дарства и налогоплательщиков. Очень важно сегодня делать акцент на налоговой культуре, которая является частью общей культуры общества и характеризуется воспитанием, образованием, развитием, почитанием, особенностями поведения, сознанием и деятельностью людей в конкретных сферах общественной жизни [2].

В связи с этим видится целесообразной реализация следующих направлений:

- проведение просветительской работы со студентами и взрослым населением в целях улучшения правосознания;
- создание специализированных информационных бюро в налоговых органах;
- активное участие средств массовой информации (создание специальных телевизионных передач с ответами на вопросы зрителей, приглашение специалистов в области налогообложения, социальная реклама);
- дальнейшее реформирование налоговой системы, введение прогрессивной ставки налогообложения;
- усиление контроля за использованием налоговых поступлений;
- ужесточение уголовной ответственности за несоблюдение налогового законодательства.

Предложенные меры могут стать эффективными лишь при условии их действительной реализации. Процесс воспитания налоговой культуры означает смену сознания граждан, а это дело не одного года и даже не одного десятилетия. Очевидно, что налоговую культуру необходимо развивать с раннего детства [3].

### Литература

1. Налоги и налогообложение / Под ред. Е.Ф. Жукова, Н.Д. Эриашвили. – М.: ЮНИТИ-ДАНА: Единство, 2011. – 57 с.
2. Налоговая культура как важный элемент совершенствования налоговой системы России / Под ред. Жукова Е.Ф. – М. ЮНИТИ, 2012. – 703 с.
3. Налоговая культура / Под ред. О.И. Лаврушина, И.Д. Мамоновой, Н.И. Валенцевой. – М.: КНОРУС, 2012. – 78 с.
4. Культура и этика взаимоотношений налоговых инспекторов с налогоплательщиками / Под ред. В.В. Иванова, Б.И. Соколова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Проспект, 2012. – 88 с.

УДК 004.9:005.85:[658:656]

**А.В. Тимохин<sup>1</sup>, И.В. Матузова<sup>2</sup>**

<sup>1</sup>ООО «Норильский промышленный транспорт», 663300

<sup>2</sup>Таймырский филиал АОУ ВПО «Ленинградский государственный университет имени А.С. Пушкина», 647000  
e-mail: matuzik@yandex.ru

### ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА КОНТРОЛЛИНГА ТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Деятельность промышленного предприятия транспортной отрасли сопряжена с потребностью в постоянном координировании всех составляющих производственного процесса. Для повышения эффективности выполнения ключевых бизнес-процессов, обеспечения контроля показателей деятельности и достоверности информации, поступающей руководителю, необходимо использование современных систем автоматизации.

**Ключевые слова:** ERP-системы; автоматизация; бизнес-процесс; информационные технологии; контроллинг; оптимизация; программное обеспечение; система управления; транспортное предприятие.

A.V. Timokhin<sup>1</sup>, I.V. Matuzova<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Limited Liability Company "Norilsk Industrial Transport", 663300

<sup>2</sup>Taimyr branch DLC VPO "Leningrad State University named after AS Pushkin", 647000

e-mail: matuzik@yandex.ru

## CONTROLLING INFORMATION SYSTEM OF TRANSPORT ENTERPRISES

The industrial activity of the transport industry is associated with the need for constant coordination of all components of the production process. To increase the key business processes implementation effectiveness and to control performance and reliability of the information provided for the manager, it is necessary to use modern IT-systems.

**Key words:** ERP-systems; automation; business process; information technology; controlling; optimization; software; control system; transport enterprise.

Современные информационные технологии дают возможность рационального использования всех видов ресурсов предприятия в процессе принятия управленческих решений и играют важную роль во взаимодействии его структурных подразделений. Эффективность принимаемых управленческих решений во многом обусловлена наличием своевременной и достоверной информации, которая представлена в виде информационной модели процесса управления в целом, и контроллинга в частности.

По мнению А.М. Карминского, применение информации, сведенной в единую систему, является более эффективным средством, поскольку информация, являясь более содержательной и полной, создает близкую к действительности целостную информационную модель предприятия [1]. При наличии искажения одного из элементов информационной системы в процессе обобщений и укрупнения информации вся информационная модель будет являться искаженной, что, как следствие, может привести к принятию неверных решений со стороны руководителя. Чтобы предупредить принятие данных решений, необходимо совершенствовать информационные технологии, которые выступают как совокупность методов, производственных процессов и программно-технических средств, объединенных в технологическую цепочку, обеспечивающую создание, сбор, хранение, обработку, вывод и распространение информации для снижения трудоемкости использования информационных ресурсов, повышения их надежности и оперативности.

Информационная система на промышленном предприятии выполняет следующие функции [2]:

- поиск достоверной информации;
- обработка неструктурированной информации;
- автоматизация аналитической и учетной работы;
- предоставление возможности адекватной оценки ситуации во внутренней и внешней среде;
- оказание помощи в выработке эффективных оперативных и стратегических решений.

Проработка информационно-аналитической составляющей существенно повышает возможности контроллинга как системы подготовки к принятию решений для развития предприятия. В этой связи контроллинг осуществляет функцию, которая предполагает комплексное рассмотрение внешних и внутренних факторов. Анализ текущего состояния дел и перспектив развития предприятия с учетом неопределенности в условиях динамично меняющейся макроэкономической ситуации в Российской Федерации и мировом пространстве, конкуренция, изменения в правовом поле управления недостаточно эффективны без формирования современной информационной системы в рамках системы контроллинга. Среди преимуществ системы контроллинга стоит отметить консолидацию информации для подготовки стратегических решений и операционной деятельности, в том числе сбор и обобщение информации о факторах внешнего окружения разных уровней воздействия.

Информатизация системы контроллинга – это система методической, инструментальной, технологической и технической поддержки решения задач в интересах предприятия с целью подготовки, реализации, мониторинга, контроля и корректировки управленческих решений для

достижения устойчивого развития в условиях изменяющейся внешней среды. Проект внедрения информационной системы, призванной автоматизировать бизнес-процессы, включает в себя следующие этапы [3]:

- анализ бизнес-процессов предприятия, построение модели «как есть», выявление возможных потребностей будущих пользователей системы;
- разработка концепции информационной системы, определение основных целей и задач внедрения информационной системы;
- построение модели «как будет», которая отразит планируемое изменение бизнес-процессов, вызванное появлением информационной системы;
- разработка технического задания на информационную систему, в котором описываются ключевые требования к функциональным возможностям, интерфейсу, надежности, безопасности;
- разработка технического проекта информационной системы, в котором отражаются основные проектные решения, архитектура решения, необходимое оборудование и дополнительное программное обеспечение;
- настройка существующих и разработка новых модулей информационной системы, настройка форм документов и отчетности;
- интеграция информационной системы на площадке заказчика, загрузка данных свершившегося факта производственной деятельности за прошедшие периоды, тестирование;
- организация обучения работников предприятия навыкам работы в информационной системе, опытная эксплуатация, апробация;
- интеграция новой системы со смежными информационными системами компании;
- перевод информационной системы в промышленную эксплуатацию;
- сопровождение функционирования информационной системы.

Необходим общий подход, стратегия, объединяющая все составляющие в процессе построения современной системы управления предприятием, на основе применения процессного подхода и внедрения ERP-системы.

ERP (англ. Enterprise Resource Planning, планирование ресурсов предприятия) – стратегия организации по интеграции производства и операций, управления трудовыми ресурсами, финансового менеджмента и управления активами, которая ориентируется на непрерывную балансировку и оптимизацию ресурсов предприятия посредством специализированного интегрированного пакета прикладного программного обеспечения, обеспечивающего общую модель данных и процессов для всех сфер деятельности предприятия [4]. ERP-система выступает как конкретный программный пакет, который реализует стратегию ERP, обеспечивает комплексное управление ключевыми аспектами финансовой, производственной и коммерческой деятельности предприятия, охватывая сферы производства, планирования, финансового и бухгалтерского учета, материально-технического снабжения, управления человеческими ресурсами, сбыта, управления запасами и предоставления услуг.

Основная ценность ERP-систем состоит в способности интеграции составляющих элементов производства в единую целостную систему путем создания прозрачного информационного пространства, в котором формируется вся необходимая руководству и сотрудникам предприятия управленческая информация. По опыту рабочей практики ERP-системы в предприятиях транспорта и логистики интегрируются со специализированными модулями CRM (англ. Customer Relationship Management, управление взаимоотношениями с клиентами), такими как Microsoft Dynamics CRM, которые встраиваются в Microsoft ориентированную инфраструктуру и интегрируются с ERP-системами Microsoft Dynamics AX и Microsoft Dynamics NAV [5]. Таким образом, в результате интеграции нескольких информационных продуктов в рамки единой системы может быть создан комплекс, с помощью которого становится возможным решение задач высокой степени сложности.

При выборе ERP и CRM-систем стоит учитывать «интеграционные возможности» – способность системы проводить работу и обмен данными со сторонними приложениями. Примером может являться интеграция ERP-системы и GPS-мониторинга на транспортном предприятии, где ERP-система может передавать плановые данные из путевого листа. В обратном направлении соответственно передаются данные о фактическом маршруте движения транспорта.

Среди разработчиков и организаций, предлагающих услуги автоматизации производственного процесса промышленного транспортного предприятия, использующие как собственное, так и стороннее программное обеспечение, можно выделить следующие:

– 1С – разработчик платформы «1С:Предприятие 8» и модуля «1С:Управление Автотранспортом» (1С:УАТ) – программы, предлагающей универсальное решение для транспортных организаций, обеспечивающее комплексную поддержку бизнес-процессов. Имеются несколько конфигураций данного модуля, такие как «1С:Предприятие 8. Управление автотранспортом Стандарт» – предназначен для автоматизации управленческого и оперативного учета в автотранспортных предприятиях и организациях, а также в автотранспортных подразделениях торговых, производственных и прочих предприятиях, использующих автотранспорт для собственных нужд, и «1С:Предприятие 8. Управление автотранспортом Проф» – предназначен для автоматизации управленческого и оперативного учета в автотранспортных предприятиях, а также в транспортных подразделениях торговых, производственных и других компаний с различной отраслевой спецификой.

– ПАРУС – разработчик комплексной системы автоматизации управления «ПАРУС-предприятие. Версия 8. Логистика»

– МОТИВ – разработчик и производитель собственной высокотехнологичной СЭД и КИП;

– XB Software – разработчик SaaS-приложения, с целью оптимизации мониторинга бизнес-процессов и ведения подотчетности;

– ООО «Южная Интеграционная Компания» – предоставляет набор услуг и сервисов для эффективной работы с программами «1С:Предприятие»;

– ФОЛИО 2000 – разработчик программного обеспечения для автоматизации учета на складе, в торговле и на производстве;

– ООО «ИТЕРАНЕТ» – осуществляет аудит информационных систем и ресурсов компании, исследование бизнес-процессов компании, разработку, внедрение и сопровождение информационных систем;

– C&I Partners – осуществляет внедрение программного обеспечения и решений на базе по Microsoft, автоматизацию и оптимизацию бизнес-процессов, внедрение систем ERP и CRM (Microsoft Dynamics), автоматизацию складской, логистической, производственной деятельности;

– Мира групп – осуществляет методологическую постановку и сопровождение, экспертизу, автоматизацию бизнес-процессов;

– Dataport Systems – осуществляет автоматизацию транспортно-логистических предприятий;

– ООО «Компания Стэм» осуществляет комплексную автоматизацию предприятий, аудит бизнес-процессов, сопровождение программного обеспечения на базе 1С, абонентское обслуживание и установку ПО, автоматизацию складского учета;

– ПитерСофт – разработчик продукта «ПитерСофт – Управление процессами» – продукт класса BPMS (Business-Process Management Solution), предназначенный для автоматизации бизнес-процессов, организации электронного документооборота, ведения электронного архива документации, а также управления с помощью системы показателей KPI. Программа функционирует на платформе «1С:Предприятие 8» и может быть интегрирована с любой базой 1С 8;

– КРОК – производитель комплексных систем управления предприятием на базе продуктов компании Oracle, SAP, 1С, PSI WMS;

– Группа Смарт Технологии – разработчик STC (Solution for Transport Companies) – программа, соответствующая требованиям и стандартам интеграции с SAP ERP, которая позволяет предприятиям, имеющим большой автопарк транспортных средств, вести полный учет транспортной деятельности от составления первичной документации до анализа операционных и финансовых отчетов;

– Accenture – консалтинговая компания, оказывающая услуги по консультированию в сферах стратегического планирования, оптимизации и организации аутсорсинга бизнес-процессов, управления взаимоотношениями с клиентами, управления логистическими процессами, управления персоналом, внедрения информационных технологий.

Учитывая возможные проблемы интеграции информационных систем с имеющимися программными продуктами, а также отраслевые, территориальные особенности транспортных предприятий, мнения и опыт руководителей, специалистов и экспертов различных организаций, касательно роли внедрения современных ИТ-систем на предприятиях транспортной отрасли и применения того или иного программного продукта, разнятся.

А.А. Тимофеев, руководитель лаборатории навигационных, информационных и управляющих систем ИТМиВТ им. С.А. Лебедева считает, что внедрение информационных технологий на транспортных предприятиях можно рассматривать как результативные инновационные проекты только в случае, когда информация, получаемая в результате их работы, используется при реализации бизнес-процессов на предприятии. По его мнению, при отсутствии обоснованной методики интерпретации данных теряется необходимость определения параметров движения транспорта и измерения уровня топлива в баках с высокой точностью.

В компании «Волгонефтегазстрой» внедрено программное обеспечение на базе 1С – «1С-Рарус: Автохозяйство». По мнению С.И. Бакулина, начальника отдела информационных технологий компании «Волгонефтегазстрой», внедрение информационных технологий в целом позволяет не только автоматизировать труд работников, но и вести управленческий учет, получать данные об экономической эффективности каждой единицы транспорта. В частности, С.И. Бакулин отмечает, что применение модуля «1С-Рарус: Автохозяйство» позволяет вести учет нормативного и фактического расхода горючего, пробега автотранспорта, количества перевезенных грузов, объема транспортных услуг. Среди преимуществ модуля С.И. Бакулин также обращает внимание на возможность формирования необходимых первичных документов, осуществления складского учета номерных агрегатов, запасных частей для технического обслуживания и ремонта автотранспорта.

По мнению А.Н. Кучина, руководителя по развитию практики Oracle департамента продаж компании «Корус Консалтинг», внедрение информационных технологий для управления перевозками, основного бизнеса экспедиторов и операторов, является приоритетом для большинства транспортных организаций, так как именно это позволяет получить ощутимые результаты от инвестиций в автоматизацию производства.

А.А. Бургардт, руководитель аналитического центра корпорации «Галактика», конкретизирует роль ERP-системы на транспортном предприятии как системы, способной отследить все пробеги и наработки по каждой единице автотранспорта, заранее запланировать закупку требуемых запасных частей, учитывать целевое использование материалов, что позволит значительно снизить неликвидные запасы на складах.

В настоящее время действительно инновационными, по убеждению ведущего консультанта компании «Консультационная группа АТК» А.А. Петрова, являются проекты, которые выходят за рамки внедрения и использования традиционных ERP-систем. Для достижения реальных преимуществ транспортным предприятиям необходимо использовать широкий спектр передовых программных продуктов и информационных технологий, объединяя их в единую высокотехнологичную инфраструктуру [6].

Таким образом, эксперты в области информационных технологий отмечают положительное влияние ERP-систем на автоматизацию и оптимизацию производственного процесса на предприятиях транспортной отрасли, однако имеют разные точки зрения и подходы касательно использования той или иной платформы и необходимости применения информационных технологий в конкретном ключе производственного процесса на транспорте.

В процессе проведения информационного анализа в рамках данного исследования среди примеров применения подхода ERP-систем к оптимизации системы управления и хозяйствования, как точечного, так и общекорпоративного, стратегического, был рассмотрен опыт различных предприятий и компаний России.

В компании ОАО «ГМК «Норильский никель», согласно источнику [7], 9 октября 2014 г. в главном офисе ГМК «Норильский никель» состоялось совещание по проекту «Внедрение корпоративной системы управления ресурсами предприятия на базе основного ERP решения». Для обеспечения успешной реализации указанного проекта была проведена значительная организационная, методологическая, интеграционная и техническая работа по подготовке реализации. В ходе данных работ был успешно реализован комплекс методологических проектов по финансово-экономическому блоку, проведены мероприятия по работе с персоналом в части информирования сотрудников о преимуществах, которые получит Компания в результате реализации проекта, сформирована готовность бизнеса выступать в роли бизнес-заказчика.

Таким образом, можно сделать вывод, что ERP-системы выступают в роли своеобразных корпоративных энциклопедий автоматизированного бизнеса, преимущества которых раскрывают функцию контроллинга как информационного обеспечения руководителя своевременной,

достоверной и значимой информацией. На транспортном предприятии наиболее очевидным результатом внедрения информационной системы управления становится снижение материальных затрат. За счет своевременного планирования и контроля достигается уменьшение расхода топлива, в свою очередь, планирование закупок запасных частей под конкретную потребность позволяет снизить складские запасы и издержки на хранение.

Создание системы контроллинга при поддержке информационной системы выступает залогом повышения эффективности функционирования предприятий и позволяет оптимизировать процессы управления развитием.

### **Литература**

1. Карминский А.М. Информатизация бизнеса: концепции, технологии системы: Монография / А.М. Карминский. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 624 с.
2. Кузьменко И.П. Информационные ресурсы в управлении социально-экономической системой / И.П. Кузьменко, Т.В. Никитенко. – Ставрополь: АГРУС, 2011. – 168 с.
3. Автоматизация бизнес-процессов [Электронный ресурс]. – М.: [б.и.], 2010. – URL: <http://www.integprog.ru/directions/implementation?showall=&start=4>
4. Leon, Alexis Enterprise Resource Planning. – 2nd. – New Dehli: McGraw-Hill, 2008. – 500 с.
5. Автоматизация транспортных компаний [Электронный ресурс]. – М.: [б.и.], 2011. – URL: [http://www.tadviser.ru/index.php/Статьи:Автоматизация\\_транспортных\\_компаний](http://www.tadviser.ru/index.php/Статьи:Автоматизация_транспортных_компаний)
6. Зырянов М. Преимущества перед конкурентами [Текст] / М. Зырянов // Директор информационной службы. – 2008. – № 4. – С. 42–46.
7. В «Норильском никеле» внедряется корпоративная система управления ресурсами предприятия [Электронный ресурс]. – М.: [б.и.], 2014. – URL: <http://www.nornik.ru/press-czentr/novosti-i-press-relizyi/novosti/v-norilskom-nikele-vnedrya-etsya-korporativnaya-sistema-upravleniya-resursami-predpriyatiya>



#### Секция 4. ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ

УДК 658.8:664.9

**Н.Г. Гуржий**

*Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця,  
Харьков, Украина  
e-mail: Moy\_mosg@mail.ru*

#### **ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ЦЕЛЕПОЛАГАНИЯ В СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Определены и обоснованы приоритетные цели при формировании сбытовой стратегии предприятия в зависимости от стадии рыночного развития и жизненного цикла предприятия. Построено дерево целей, в котором конкретизированы задания сбытовой стратегии (на примере предприятий мясоперерабатывающей промышленности).

**Ключевые слова:** стратегия, сбытовая деятельность, целеполагание.

**N.G. Gurzhiy**

*Kharkiv National University of Economics,  
Kharkov, Ukraine  
e-mail: Moy\_mosg@mail.ru*

#### **THE PECULIARITIES OF STRATEGIC GOAL-SETTING IN THE TERMS OF ENTERPRISES SALES ACTIVITIES**

The prior goals for the forming sales strategy of the company were identified and justified, depending on the stage of market development and life cycle of the enterprise. The tree of goals was constructed, in which the tasks of sales strategy was detected (on the example of meat processing industry companies).

**Key words:** strategy, sales activity, goal-setting.

В современных условиях рецессии экономического развития, интенсификации конкурентной борьбы, ограниченности предприятий в дополнительных средствах для обеспечения разноаспектного инновационного развития, остро возникает вопрос о приоритетности задач и избирательности механизмов реализации стратегических решений в сбытовой деятельности предприятия. Ю. Иванов, А. Тищенко и др. [1] определяют стратегическое управление как процесс, который начинается с формулирования целей деятельности предприятия с последующей разработкой и реализацией стратегии, направленной на достижение поставленных целей в соответствии с изменениями внешней среды. Поэтому эффективность стратегического управления осуществления будет в значительной мере определяться адекватностью установленных целей и соответствием внутренним возможностям и внешним условиям функционирования предприятий.

При стратегическом целеполагания в сбытовой деятельности необходимо учитывать тенденции развития отрасли, изменение конъюнктуры спроса и предложения, стадию жизненного цикла предприятия, имеющиеся возможности и факторы, влияющие на внутреннюю и внешнюю среду. На этой стадии проводится определение вектора и основных характеристик осуществления сбытовой деятельности, и согласно установленным целям субъект управления решает, какая стратегия или совокупность действий наилучшим образом обеспечит стабильность функционирования предприятия на рынке и позволит ему в дальнейшем развиваться. Кроме влияния типа рынка на процедуру стратегического целеполагания в сбытовой деятельности, ряд ученых отмечают важность понимания этапа жизненного цикла предприятия [2, с. 37]. Д.И. Баркан подчеркивает необходимое для развития предприятия свойство стратегии сбыта – сбалансированность задач, отмечая, что на определенных этапах развития предприятия «...сбытовые задачи превра-

щаются в стратегические» [4, с. 45]. Поэтому важным является понимание комплекса мер по адаптации целей и задач сбытовой деятельности предприятия по отношению к существующей рыночной среде, учитывая этап жизненного цикла развития предприятия.

Ученые выделяют следующие этапы ЖЦП [2, 3]: достартового финансирования (рождения); стартового финансирования (детство); этап начального расширения (юность); этап быстрого расширения (ранняя зрелость); укрепление или консолидации (зрелость); этап упадка (старость). С точки зрения сбытовой деятельности целесообразно рассматривать ЖЦП с этапа его выхода на рынок, то есть с начального расширения.

При обязательной интеграции предприятий корпоративная и сбытовая стратегии являются основными на быстрорастущем рынке на всех этапах ЖЦП. При рыночной ситуации замедленного роста стратегии должны быть подчинены общей стратегии развития предприятия. Во время застоя рынка и при сокращении его роста на этапе зрелости и упадка ЖЦП деятельность предприятия должна осуществляться в рамках стратегии стабилизации деятельности (табл. 1).

Таблица 1

**Основные стратегические цели сбытовой деятельности согласно развитию рыночной среды и этапу ЖЦП**

Стадия рыночного развития	Этап жизненного цикла предприятия			
	Начальное расширение	Стремительный рост	Укрепление позиций	Упадок
Быстрорастущий рынок	Интенсификация сбытовой деятельности благодаря ускоренному заполнению рыночных ниш	Расширение сегмента потребителей; ускорение оборачиваемости товаров	Анализ конкуренции и быстрое реагирование на изменения в рыночной среде; использование инновационных методов в сбытовой деятельности	Выявление потенциальных целевых сегментов на рынке
Замедленного роста	Формирование и концентрация маркетинговых усилий на определенном сегменте потребителей или региональном рынке	Рационализация структуры каналов сбыта; интенсификация использования средств стимулирования сбыта	Увеличение оборачиваемости дебиторской задолженности; Координация и углубление взаимодействия в каналах сбыта	Поиск возможностей диверсификации деятельности; уменьшение интенсивности и сокращения затрат деятельности на данном рынке
Застой	Определение узкого сегмента потребителей и сфокусированность усилий на его удержании	Поддержка приобретенной степени лояльности потребителей на существующем рынке, расширение рынков сбыта	Сохранение объемов продаж благодаря корректировке ценовой стратегии и уменьшению длины каналов сбыта; оптимизация логистических затрат	Поиск возможностей диверсификации деятельности; выход на внешний рынок

При целеполагании в процессе становления сбытовой стратегии предприятий должны учитываться следующие требования [5, с. 94–95]:

комплексность – состояние объекта управления, к достижению которого стремится организация, должна охватывать все аспекты проблемной ситуации;

системность – состояние объекта управления, к достижению которого стремится организация, должно обеспечиваться соответствующими управленческими механизмами на всех этапах управления. Иными словами, при формировании целей организации должны предусматриваться все составные элементы системы управления объектом, необходимые для обеспечения эффективного достижения поставленных целей;

согласованность – цели организации не должны противоречить друг другу. Если конкурирующие цели, то должна быть определена оптимальная последовательность их реализации;

гибкость – должна оставаться возможность корректировки сложившейся цели предприятия в случае изменения внешних или внутренних условий, при которых предполагалось ее достижения.

Учитывая взгляды ученых, стратегия – это план достижения целей предприятия [6, 7], при формировании сбытовой стратегии предприятий автор предлагает использовать программно-целевой подход, в основе которого находится метод «дерева целей» [8, с. 249]. Данный метод направлен на формирование комплексной и относительно устойчивой стратегии, которая в течение определенного периода может как незначительно изменяться, так и динамично развиваться в условиях среды организации. Чтобы достичь указанной устойчивости, необходимо учитывать

закономерности целеполагания и принципы формирования иерархических структур целей. Определение главной цели стратегии сбытовой деятельности может коррелировать с этапом жизненного цикла предприятия, экономическими тенденциями развития рынка.

Сбытовая стратегия предприятия, являясь функциональной стратегией, может углублять, уточнять и разъяснять базовую стратегию предприятия. Поэтому главной целью при разработке сбытовой стратегии предприятия является устойчивость развития и конкурентоспособность предприятия. Особенности целеполагания, исходя из цели и влияния рассмотренных факторов, предлагается исследовать на примере мясоперерабатывающей отрасли. Учитывая предметную область сбытовой стратегии, исходя из современного состояния рынка продукции мясоперерабатывающей промышленности, который является достаточно насыщенным и имеет тенденцию замедления роста, для исследуемых предприятий, которые находятся на этапе зрелости относительно ЖЦП, актуальны следующие цели сбытовой стратегии:

- 1) повышение эффективности осуществления физического распределения продукции;
- 2) оптимизация сотрудничества с торговыми субъектами в каналах сбыта;
- 3) обеспечение устойчивости и надежности функционирования сбытовой системы.

Конкретизация стратегических целей сбытовой деятельности через соответствующие функциональные задачи сбыта позволяет изобразить дерево целей сбытовой стратегии предприятий исследуемой отрасли (рис.).



Дерево целей при формировании сбытовой стратегии предприятий

Таким образом, целеполагание и конкретизация задач сбытовой стратегии будут предпосылкой формирования механизма ее реализации как совокупности методов, процессов, подходов к достижению поставленной цели [9, с. 119]. Учет таких факторов, как характер рыночного развития и жизненный цикл предприятия, позволит актуализировать задачи сбытовой стратегии пред-

приятый и в условиях ограниченности финансовых ресурсов определить приоритетные направления ее совершенствования.

### **Литература**

1. Конкурентоспособность предприятия: оценка диагностика, стратегия / Ю.Б. Иванов, А.Н. Тищенко, Н.А. Дробитько, О.С. Абрамова. – Харьков: Изд-во ХНЭУ, 2004. – 256 с.
2. Балабанова Л.В. Маркетинговый аудит систем избуту [Текст]: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / Л.В. Балабанова, А.В. Балабаниць; Донец. держ. ун-т економіки і торгівліім. М.Туган-Барановського, Шк. маркетинг. менеджменту. – К.: Професіонал, 2004. – 223 с
3. Стратегічне управління конкурентоспроможністю: епістолологічні підходи та практична проблематика: Монографія / В.П. Мікловда, І.Г. Брітченко, Н.Ю. Кубіній, С.Б. Колодинський, Л.М. Ціцак. – Полтава, 2012. – 287 с.
4. Баркан Д.И. Управление сбытом [Текст]: Учеб. пособие / Д.И. Баркан; С.-Петербург. гос. ун-т, Фак. менеджмента. – СПб.: СПбГУ, 2003. – 343 с.
5. Ястремський О.І. Моделювання економічного ризику [Текст] / О.І. Ястремський. – К.: Либідь, 1992. – 176 с
6. Попов С.А. Стратегическое управление / Под ред. И. С. Шитова. – М.: Инфра – М, 1999. – 321с.
7. Мильнер Б., Линс Ф. Управление современной компанией. – М.: Инфра-М., 2001. – 286 с.
8. Фатхутдинов И.Р. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов. 6-е изд. Стандарт третьего поколения. – СПб.: ИД «Питер», 2013. – 448 с.
9. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера / За ред. Р. Дяківа. – К.: Міжнародна економічна фундація, 2000. – 236 с.

УДК 004.94:378.1.08

**Ю.О. Езерская, О.Б. Плющ**

*Академия управления при Президенте Республики Беларусь,  
Минск, 220007  
e-mail: ivy@pac.by*

### **МОДЕЛЬ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ИТ-ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ УЧЕЖДЕНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**

Предложен метод оптимизации структуры, кадрового состава и распределения обязанностей сотрудников ИТ-подразделения учреждения образования. Оптимизация осуществляется на основе имитационного моделирования бизнес-процессов в подразделении.

**Ключевые слова:** процессный подход, бизнес-процесс, стратегия, оптимизация, перепроектирование процесса, информационная система, организационная структура.

**Yu.O. Ezerskaya, O.B. Plyushch**

*<sup>1</sup>The Academy of Public Administration under the aegis of the  
President of the Republic of Belarus  
Minsk, 220007  
e-mail: ivy@pac.by*

### **THE MODEL OF IT-DEPARTMENT BUSINESS PROCESSES IN HIGHER EDUCATION INSTITUTION**

The method of structure, personnel and duties distribution optimization in IT-department of higher education institution was suggested. This optimization is realized on the basis of IT-department business processes imitation modeling.

**Key words:** process approach, business process, strategy, optimization, redesign process, information system, organizational structure.

подавляющее большинство инновационных процессов в сфере образования так или иначе связаны с активным и динамичным развитием информационных технологий. В реализации этих инновационных процессов, как правило, задействовано в той или иной степени подразделение, обеспечивающее функционирование информационных технологий в учреждении образования (далее ИТ-подразделение). Но в то же время именно ИТ-подразделения не имеют достаточной прозрачности в плане внутренних правил, организации работ. Поэтому возникает необходимость формализации бизнес-процессов для уменьшения затрат и времени на их выполнение, а также необходимость зафиксировать основные функции конкретной должности в штатном составе ИТ-подразделения, то есть создание базы знаний о правилах выполнения бизнес-процессов, что позволило бы достаточно легко справиться вновь пришедшему сотруднику с объемом работ.

Модель бизнес-процессов ИТ-подразделения позволит создать систему целей и показателей для оценки эффективности деятельности как всего подразделения, так и отдельных сотрудников, поможет распределить полномочия и ответственности между сотрудниками, создать регламентирующую документацию, оптимизировать бизнес-процессы и штатную численность сотрудников. В настоящее время разработано множество эталонных моделей бизнес-процессов, однако для учреждений высшего образования, в силу специфики, необходима более эксклюзивная модель, позволяющая одинаково эффективно осуществлять как поддержку учебного процесса, так и обеспечивать информатизацию учреждения целиком.

Универсального алгоритма создания модели бизнес-процессов не существует – каждая организация самостоятельно разрабатывает его в соответствии с принятыми в данной предметной области стандартами и рекомендациями. Однако можно выделить некоторые обязательные этапы, описанные в серии международных стандартов ISO 9000 [1]. Согласно данному комплексу стандартов, процессный подход носит итеративный характер, имеет обязательные вход и выход, ресурсы и механизмы воздействия на них. Часто внедрение процессного подхода в организации заканчивается на этапе описания и автоматизации бизнес-процессов, без учета важности анализа, контроля и постоянного совершенствования [2].

Непосредственно подготовительным этапом построения модели бизнес-процессов является этап анализа предметной области и тщательный сбор и систематизация информации. Нельзя сказать, что модель состоит лишь из связанных между собой и структурированных бизнес-процессов. Не стоит забывать о таких элементах, как цели, задачи, показатели, документация, субъекты и т. д.

Лишь после того, как будет собрана информация по всем элементам проектируемой модели, нужно определиться с информационной системой моделирования бизнес-процессов. Среди мировых представителей данного вида программного обеспечения можно выделить IBM WebSphere Business Modeler, ARIS. В Республике Беларусь лидирующее место занимает Business Studio [3]. Данная система отличается от своих конкурентов не только сравнительно невысокой стоимостью приобретения, но и возможностью анализа бизнес-процессов с применением диаграммы Исикавы и методики FMEA, возможностью расчета среднего значения и разброса ключевых параметров процесса, возможностью формирования базы знаний, наличием особого модуля Business Studio Portal, позволяющего опубликовывать некоторую информацию на портале для возможности коллективного редактирования модели бизнес-процессов.

В большинстве своем ИТ-подразделения любого из учреждений высшего образования имеют множество общих признаков. Например, можно выделить некоторые направления деятельности, отталкиваясь от которых возможно систематизировать все бизнес-процессы для уже сформированных подразделений, или же создать ИТ-службу там, где она все еще не существует в явном виде. Такие направления следующие:

1. Обеспечение технической поддержки сотрудников учреждения образования.
2. Обеспечение учебного процесса технологическими и программными средствами.
3. Обеспечение функционирования информационной сети обмена данными.
4. Разработка и сопровождение информационных систем.
5. Выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок.
6. Организация проведения научных конференций и семинаров.

Взяв данные направления в качестве бизнес-процессов верхнего уровня, можно построить модель бизнес-процессов до необходимой степени детализации, используя множество нотаций – EPC, IDEF0, Процедура, Процесс и BPMN.

После того как будут определены все цели, плановые и фактические показатели этих целей, будет построена организационная структура и описаны все бизнес-процессы с определением ответственных исполнителей, можно говорить о том, что модель бизнес-процессов построена и описана «как есть». Но зачастую спроектированная модель будет иметь некоторые недостатки в виде бизнес-процессов, работы по которым будут выполняться не вовремя ввиду плохо описанного алгоритма действий или же из-за перегрузки трудовых ресурсов. Тогда возникает необходимость в оптимизации данной модели.

Оптимизация бизнес-процессов не является обязательной, если в целом бизнес-процессы протекают без особых проблем и потерь. Зачастую отправными точками принятия решения о проведении оптимизации являются ситуации, если:

- оценка фактических показателей затрат, качества и уровня обслуживания клиентов и оперативности выполняемой работы менее чем на 15% отличается от желаемого, планируемого показателя;

- учреждение образования планирует или уже осуществляет новые, ранее не выполняемые работы или задачи в области информатизации. В этом случае, рано или поздно руководитель ИТ-подразделения столкнется с необходимостью заниматься оптимизацией бизнес-процессов системно и постоянно [4].

Оптимизацию бизнес-процессов можно проводить, используя один или комплекс подходов: методика быстрого анализа решения (FAST), бенчмаркинг процесса, перепроектирование или реинжиниринг процесса.

Изучив некоторые особенности процессов, протекающих в ИТ-подразделениях учреждения высшего образования, можно сделать вывод о том, что наиболее подходящим способом оптимизации бизнес-процессов будет механизм перепроектирования процесса – в силу его относительно низких затрат на выполнение и в среднем непродолжительного по длительности осуществления. Из средств, применяемых в этом случае, рационально использовать следующие:

- оптимизация численности штатного состава, вовлеченного в выполнение процессов, имеющих «узкие места», так называемые бутылочные горлышки – перегруженные трудовые ресурсы, к которым постоянно выстраивается очередь операций, в результате чего они задерживают выполнение всех процессов;

- применение строгой стандартизации при выполнении процессов;

- автоматизация бизнес-процессов и прочие средства.

Такой метод, как «оптимизация численности штатного состава», зачастую подразумевает под собой не изменение числа сотрудников подразделения, а скорее реструктуризацию, перераспределение сотрудников внутри подразделения в соответствии с количественным изменением их должностных обязанностей, а также наиболее оптимальным распределением функций. Это происходит за счет выявления «узких мест» в бизнес-процессах, а именно – выявления перегруженных трудовых ресурсов. В то же время существует вероятность «недогрузки» трудовых ресурсов, т. е. ситуации, когда сотрудник не выполняет никакой работы. Это говорит о нерациональности использования трудовых ресурсов. Следовательно, оптимизация будет происходить за счет перераспределения бизнес-процессов между сотрудниками таким образом, чтобы нагрузка на них была не только максимальной, но и относительно одинаковой.

Одним из основополагающих принципов перепроектирования бизнес-процессов, как инструмента оптимизации, является его реорганизация. Часто процессы содержат избыточные действия, от которых можно отказаться в целях сокращения времени выполнения процесса [5]. Применить данный метод можно к бизнес-процессу, являющемуся типичным для любого ИТ-подразделения, – «Создание и сопровождение информационной системы (далее – ИС)». Данный бизнес-процесс содержит большое количество этапов (формирование требований к ИС, разработка концепции ИС, написание технического задания на разработку ИС, создание эскизного проекта, создание технического проекта, документирование ИС, ввод в действие ИС, сопровождение ИС), требующих подробной отчетной документации, и, следовательно, трудовые

ресурсы нередко перегружаются, а сроки сдачи этапов работ могут отставать от планируемых. Для оптимизации данного бизнес-процесса можно применить метод стандартизации, для этого будет использован ГОСТ 34.601-90 «Комплекс стандартов на автоматизированные системы. Автоматизированные системы. Стадии создания», а также ГОСТ 34.201-89 «Комплекс стандартов на автоматизированные системы. Виды, комплектность и обозначение документов при создании автоматизированных систем». На этапе «Создание эскизного проекта» происходит разработка предварительных проектных решений по системе и ее частям, определяются: функции, цели и эффекты, концепция информационной базы, а также, как и по любому этапу, ведется подготовка документации. Все эти процессы требуют дополнительного времени. По опыту многих ИТ-подразделения эскизный проект можно не выделять отдельным процессом, и не всегда он является обязательным. Также необходимо отметить то, что такие процессы, как «Создание технического проекта» и «Документирование ИС», можно проводить параллельно во времени, что позволяет делать ГОСТ 34.601-90, и объединить данные процессы в один блок «Создание технорабочего проекта». Руководствуясь вышесказанным, процесс создания эскизного проекта можно убрать из общего процесса создания ИС, а начинать сразу создавать технорабочий проект. Процесс создания технорабочего проекта является самым трудоемким и носит итерационный характер. Поэтому при наличии замечаний к результатам предыдущего этапа они обязательно должны быть оформлены документально в виде ведомости замечаний и передаются лицу, ответственному за предыдущий этап.

Но всегда необходимо помнить, для чего проводится оптимизация и что на внедрении новой модели бизнес-процессов оптимизация не заканчивается. Для выполнения глобальной цели – повышения эффективности работы ИТ-подразделения – учреждение образования обязано контролировать процесс изменений, выбирая ту модель поведения, которая требуется в условиях постоянного развития и изменений, не учитывая особенности старой модели поведения сотрудников, нежелательной для поддержания эффективности использования нового процесса. Очевидно, что без активного участия и желания руководителей особых изменений не произойдет, все функции и процессы останутся лишь невоплощенными идеями, а ИТ-подразделение учреждения высшего образования будет работать так же, как и раньше.

Описанная модель бизнес-процессов не только не требует значительных затрат на разработку, внедрение и сопровождение, но имеет ряд преимуществ, таких как: сокращение количества людей, непосредственно занятых разработкой и утверждением документов, а также, чтобы добраться до нужного регламента и разобраться в нем, пользователи этих регламентов смогут тратить меньше времени. Разработчики документации могут заниматься более существенными задачами, избавляясь благодаря модели от ряда рутинных задач, руководитель тратит меньше времени на просмотр значений показателей, а исполнитель в свою очередь тратит минимум времени для введения фактических значений.

### Литература

1. Асаул А.Н. Управление высшим учебным заведением в условиях инновационной экономики / А.Н. Асаул, Б.М. Капаров; под ред. А.Н. Асаул. – СПб.: Гуманистика, 2007. – 280 с.
2. Репин В.В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов / В.В. Репин, В.Г. Елиферов – М.: РИА «Стандарты и качество», 2004. – 408 с.
3. Применение системы Business Studio для моделирования бизнес-процессов в экономике: материалы XII межвуз. научной студенческой конференции, Минск, 27 апр. 2011 г. / Бел. гос. эконом. ун-т. – Минск, 2011. – 123 с.
4. Оптимизация бизнес-процессов [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.axisconsulting.ru/index.php-id=244> (дата обращения: 13.03.2014)
5. Чернявский, Д.И. Моделирование и реинжиниринг бизнес-процессов: Учеб. пособие / Д.И. Чернявский, Д.В. Рудаков. – Омск: ОмГТУ, 2010. – 84 с.

УДК 334.021:378.072

**Э.Н. Климова**

*Новосибирский государственный университет экономики и управления,  
Новосибирск, 630084  
e-mail: elvira.dafna@yandex.ru*

## **ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ВУЗА С ЗАИНТЕРЕСОВАННЫМИ СТОРОНАМИ**

Образовательное учреждение для эффективного функционирования должно учитывать мнение различных групп, но в различной степени. Интересы стейкхолдеров, как правило, связаны с ресурсами, которые они поставляют вузу, и ресурсами, которые получают от него. Идентификация интересов стейкхолдеров составляет одну из основных областей исследования теории заинтересованных сторон и является основой для формирования стратегии вуза.

**Ключевые слова:** вуз, заинтересованные стороны, менеджмент, образование, стратегия, стейкхолдеры.

**E.N. Klimov**

*Novosibirsk State University of Economics and Management,  
Novosibirsk, 630084  
e-mail: elvira.dafna@yandex.ru*

## **SYSTEM OF THE UNIVERSITY INTERACTION WITH STAKEHOLDERS IMPLEMENTATION**

Educational institution for the effective operation should take into account the views of different groups, but in various degrees. As a rule, stakeholder interests are usually associated with the resources they provide to high school, and resources, they obtain from it. Identification of stakeholder interests is one of the main areas of stakeholder theory research and is the basis for developing the strategy of the university.

**Key words:** university, stakeholders, management, education, strategy.

В научной литературе существует несколько точек зрения на стейкхолдеров. Стейкхолдер – это «индивид или группа, которые могут оказывать влияние на достижение стратегических результатов вузом или подвергаются влиянию при достижении организацией стратегических результатов при том, что эти индивиды или группы имеют подкрепленные силой требования к деятельности компании» [7]. По мнению И.Б. Гуркова, «стейкхолдеры – группы лиц, имеющих легитимный интерес в деятельности вуза» В более поздней работе И.Б. Гуркова к группам заинтересованных лиц относит всех лиц, с которыми организация вступает в ресурсный обмен [1].

Существуя на реальном рынке, вуз встраивается в свою отраслевую структуру, включающую конкурентов, партнеров рынка образовательных услуг. Отраслевой подход аргументирует, что успех вузов, реализующей эффективную стратегию, зависит также и от ее рыночной позиции. Любое общество, каждый экономический агент стремятся эффективно использовать не только ресурсы, но и коммуникации с различными заинтересованными группами. Поскольку любые ресурсы находятся в ограниченном количестве, то взаимодействие со стейкхолдерами является одним из источников увеличения ресурсов и возможностей вуза.

Для управления взаимоотношениями с заинтересованными сторонами необходимо провести ряд действий, которые позволят оценить текущее состояние руководства и взаимоотношения со стейкхолдерами, проанализировать причины данного состояния, расставить приоритеты и реализовать мероприятия по улучшению взаимоотношений с заинтересованными сторонами.



Устойчивые отношения между организацией и ее стейкхолдерами основываются на балансе ресурсов и интересов, что в свою очередь позволяет поддерживать вузу долгосрочные конкурентные преимущества.

При балансе ресурсов и интересов ключевой характеристикой отношений между заинтересованными сторонами выступает доверие. Вуз в данном случае должен разработать стратегии партнерства, которые учитывают запросы всех групп заинтересованных сторон и ориентированы на взаимовыгодное сотрудничество с каждой группой. С нашей точки зрения, все стейкхолдеры вуза могут восприниматься как партнеры, поддержание отношений с которыми необходимо для успешного, устойчивого и долгосрочного функционирования вуза. Любой дисбаланс в отношениях со стейкхолдерами влияет на деятельность вуза, его имидж и репутацию.

Разработка организационного обеспечения внедрения системы стейкхолдер-менеджмента связана с механизмом управления взаимоотношениями со стейкхолдерами. Взаимодействия с заинтересованными сторонами понимается нами как совокупность организационных и экономических компонентов, обеспечивающих согласованное, взаимосвязанное функционирование вуза и достижение его целей. Систему взаимодействия мы представляем в виде последовательной смены следующих элементов (рис. 1).

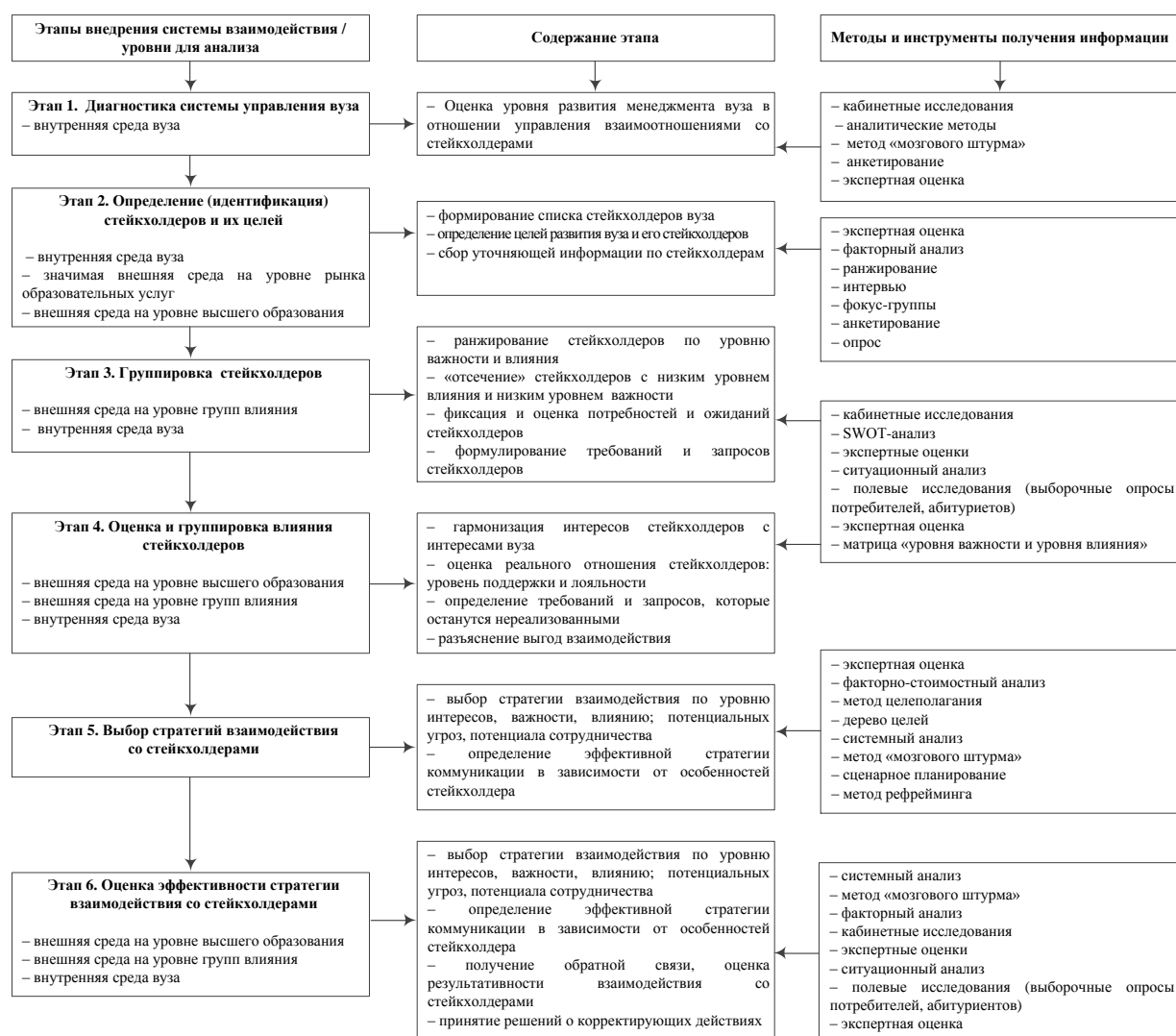


Рис. 1. Этапы построения взаимодействия вуза со стейкхолдерами

Коротко поясним каждый этап.

1. Диагностика системы управления вуза. Для установления эффективности внедрения любой новой методики важно понимать текущее состояние объекта, поэтому на первом этапе происходит диагностика управления на предмет отношениями со стейкхолдерами, либо сотрудников, отвечающих за взаимодействия со стейкхолдерами. Возможно, что на этом этапе проводится подго-

товка кадров, выявляются возможности, потенциал и резервы вуза. Затем подготовленные сотрудники определяют возможных стейкхолдеров их положение, запросы, интересы и т. д.

Политика Министерства образования и науки РФ стимулирует внедрение системы менеджмента качества, которая осуществляется в вузах как на стратегическом, так и на тактическом уровнях, при этом второй развивается менее интенсивно. Причиной этого, по мнению автора, является то, что не все научно-педагогические работники осознали себя как заинтересованную группу (группу влияния) или стейкхолдера. Поэтому необходимо совершенствовать систему управления относительно взаимоотношений со стейкхолдерами.

2. Определение стейкхолдеров и их целей развития. Формируется список индивидуумов, групп индивидуумов, организаций, групп организаций, соответствующих определению стейкхолдеров на плановый период; осуществляется сбор дополнительной информации для детальной группировки заинтересованных сторон. Ранжирование целей стейкхолдеров имеет важное значение в механизме формирования целей вуза, достижение которых обеспечит повышение эффективности образовательного учреждения как системы всех стейкхолдеров и индивидуальной эффективности всех стейкхолдеров (с точки зрения долгосрочной перспективы).

Для идентификации предлагается определить форму участия данного объекта в деятельности вуза или определить, какой «стейк» (stake) принадлежит данному стейкхолдеру. Возможные стейки: интерес, права, информация, знания, влияние, вклад, важность и др.

3. Группировка стейкхолдеров – предлагается метод матрицы или ранжирования, включающий наиболее значимые признаки: влияние, важность, власть, степень участия, безотлагательность взаимодействия и др., как, например, на рис. 2.



Рис. 2. Матрица для определения важности и уровня влияния стейкхолдеров

4. Оценка и группировка влияния стейкхолдеров. На этом этапе необходимо понять, оценить и зафиксировать в документах потребности, пожелания и ожидания стейкхолдеров в отношении организации, для того чтобы определить требования, которые должны предъявляться в процессе управления отношениями со стейкхолдерами. Для эффективного управления интересы должны быть в максимальной степени гармонизированы, т. е. необходимо попытаться выявить те их них, которые бы сближали наиболее значимых стейкхолдеров одного типа, и обеспечить их односторонненность с интересами вуза. На этом этапе выявляются показатели удовлетворенности конкретных заинтересованных групп. Вклад, который стейкхолдер вносит в деятельность вуза вполне ощутим и измеряем. Философской основой этой стадии является осознание того, что хотя некоторые стейкхолдеры весьма влиятельны, преимущество менеджмента самого вуза – в более глубоком и полном знании особенностей образовательного учреждения. Часть требований или запросов стейкхолдеров неизбежно останется нереализованной в рамках данной организации, но стейкхолдер должен получить убедительное объяснение, почему что-либо оказалось невозможным сделать. Если вуз начинает работу с новым стейкхолдером, то это означает перемены для обоих. В этой

связи целесообразно разъяснить выгоды сторон, при этом наиболее эффективным является метод рефрейминга, который предполагает рассмотрение ситуации с позиций стейкхолдера.

5. Выбор стратегий взаимодействия со стейкхолдерами. Выбор стратегии взаимодействия основывается на группировке стейкхолдеров по разным признакам: уровень интересов; влияния; потенциальных угроз; потенциала сотрудничества; стадия зрелости менеджмента стейкхолдеров и др. В зависимости от комбинации значений этих признаков может быть выбрана стратегия сотрудничества, вовлечения, защиты или мониторинга. Развитие отношений с каждым стейкхолдером должно обеспечиваться соответствующим повышением уровня компетенции менеджмента вуза. Так как управление, согласно классическим определениям менеджмента, является коммуникационным процессом, для эффективного управления взаимоотношениями со стейкхолдерами принципиально важно определить эффективную стратегию коммуникации в зависимости от типа стейкхолдера. Исходной информацией здесь является результат группировки определения целей и запросов стейкхолдеров. Варианты стратегии коммуникации: удовлетворение требований, управление, мониторинг, информирование, позиционирование. Выбор тактики ведется с учетом сильных сторон и потенциальных сложностей, при этом важно, чтобы выбранная стратегия позитивно воспринималась самим стейкхолдером.

6. Оценка эффективности стратегии взаимодействия со стейкхолдерами. Оценка обеспечивает менеджеров обратной связью о реальных результатах деятельности и в случаях необходимости позволяет принимать решения по корректирующим действиям. Оценка эффективности управления может быть выполнена на базе модели «уровня зрелости менеджмента стейкхолдеров» [5]. Сначала определяется иерархия потребностей для каждой группы стейкхолдеров, затем их конкретное воплощение (ожидаемые результаты) и индикаторы достижения этих результатов во времени. В установленные сроки проводится контроль степени удовлетворения по каждому стейкхолдеру и результаты визуализируются. При успешной работе менеджмента потребностей удовлетворяется все больше. Результаты эффективной работы механизма управления взаимоотношениями со стейкхолдерами выражаются как в экономических результатах, так и в результатах, определяющих успех вуза в будущем – развитие бренда, повышение моральной ответственности сотрудников, улучшение качества образовательной услуги, повышение конкурентоустойчивости вуза за счет лучшего управления рисками и грамотного взаимодействия со всеми заинтересованными сторонами.

Установление приоритетов относительно различных групп стейкхолдеров позволяет определить, какое им следует уделять внимание во время разработки плана управления взаимоотношениями, выработки стратегий и реализации намерений. Определение приоритетов среди стейкхолдеров порождает также идеи относительно типов стратегий, которые в наибольшей степени подходят для управления ими. При этом необходимо учитывать, что высоко влиятельные и важные стейкхолдеры имеют большее экономическое и политическое влияние. Эти стейкхолдеры должны получить главный приоритет также и при стратегическом планировании, поскольку они оказывают большее влияние на неопределенность деловой окружающей среды, с которой приходится иметь дело. Иными словами, речь идет о способности определить успешный курс в окружающей среде.

### Литература

1. Гурков И.Б. Стратегический менеджмент вуза: Учебное пособие / И.Б. Гурков. – М.: ТЕИС, 2004. – 239 с.
2. Климова Э.Н. Формирование и использование имиджевого дискурса в маркетинговых коммуникациях компании на рынке услуг: Дис. ... канд. эконом. наук по спец. 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством. Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского. – Омск, 2012. – 185 с.
3. Нюренбергер Л.Б., Климова Э.Н., Лантев А.А. Рынок услуг высшего образования: особенности, противоречия, трансформация // Теоретические и прикладные аспекты современной науки. – М. 2015. – № 7.
4. Суровицкая Г.В., Чернецов М.В. Модель системы управления диагностикой системы менеджмента качества университета // Менеджмент инноваций. – 2008. – № 3.
5. Шужин О.С. Исследование уровня зрелости менеджмента организации // Вестник воронежского государственного университета. Серия: экономика и управление. – 2006. – № 2. – С. 80–85.
6. Freeman R.E. Strategic Management: A Stakeholder Approach. Pitman Publishing: London, 1984. – С. 20.

УДК 35.08-043.86:005.51

**С.И. Лисиченок**

*Академия управления при Президенте Республики Беларусь  
Республика Беларусь, г. Минск, 220007  
e-mail: foxair13@gmail.com*

## **МОДЕЛЬ ПЛАНИРОВАНИЯ КАРЬЕРЫ В ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУРАХ**

Предлагается модель планирования карьеры лиц, состоящих в кадровом резерве организационных структур государственных органов. Анализируются направления увеличения конкурентоспособности кадров путем наращивания их компетентности. Предлагаются меры по дальнейшему развитию кадрового потенциала организации.

**Ключевые слова:** планирование карьеры, компетентность, профессиональный стандарт, оценка состояния компетентности.

**S.I. Lisichenok**

*The Academy of Public Administration under the aegis  
of the President of the Republic of Belarus  
Republic of Belarus, Minsk, 220007  
e-mail: foxair13@gmail.com*

## **MODEL OF CAREER PLANING IN STATE ORGANIZATIONAL STRUCTURES**

The model of the personnel reserve and organizational structures careers planning is considered. The ways to increase personnel competitiveness by their competence accumulation are analyzed. Measures for further development of personnel potential are offered.

**Key words:** career planning, competence, professional standard, competence assessment.

Анализ методологических подходов к прогнозированию реализации карьеры работников госаппарата, оценке результативности служебной деятельности показывает, что совершенствование технологий планирования карьерного роста может повысить общую эффективность деятельности управленческих кадров.

Существующие методы количественного обоснования принятия управленческих решений при планировании карьеры должны использовать информационные системы управления персоналом. Используемые на практике системы не содержат всего комплекса средств оптимизации многих важных функций модели карьеры. Поэтому актуальной является задача разработки инструментария, который в комплексе смог бы охватить основные аспекты деятельности по выявлению наилучших/наихудших управленцев, планированию их карьеры и мониторингу состояния их компетентности. Данная система должна базироваться на использовании национальной рамки квалификации, профессионального стандарта [1].

Планирование карьеры нередко позволяет разрешать сложные вопросы, такие как: незаполненность рабочих мест; несоответствие занимаемой должности; личные притязания и др. Должен осуществляться прогноз ожидаемого движения кадров, оттока персонала и его притока. Данный прогноз должен учитывать ряд причин: уход на пенсию, инвалидность, увольнение по собственному желанию, обучение, призыв на воинскую службу, уход в отпуск по беременности и родам и др. Планировать данную информацию не трудно. Для этого необходимо своевременно

подготовить и произвести замену управленца. Более сложная задача возникает тогда, когда необходимо увеличить потенциал кадрового состава, тем самым повысив его конкурентоспособность. А для этого нужно проводить качественный подбор кадров, проводить мероприятия по наращиванию их знаний умений, навыков и компетентности. При этом необходимо создать условия, в которых проявляются те или иные их способности. Все это невозможно без количественной и качественной оценки этих способностей, которая может проводиться либо экспертным путем, либо с использованием соответствующего инструментария.

Для создания системы планирования карьеры кадрового резерва в рамках действующих организационных структур государственных органов должна быть сформирована система оценки персонала по установленным критериям.

В качестве таких критериев выступают компетенции, их развернутый перечень и характеристики. В данной работе за основу принимается профессиональный стандарт национальной рамки квалификации. Ниже представлена методика планирования по наращиванию компетентности.

Согласно Постановлению Совета Министров за № 34 от 17.01.2014 «О некоторых вопросах развития национальной системы квалификаций Республики Беларусь», профессиональный стандарт – это характеристика квалификации, необходимой работнику для осуществления определенного вида профессиональной деятельности [1].

Как правило, профессиональный стандарт состоит из:

1. Перечня видов трудовой деятельности по квалификационным уровням.
2. Карточки вида деятельности в соответствии каждому квалификационному уровню.
3. Подробного перечня единиц профессионального стандарта.
4. Подробного описания единиц профессионального стандарта.
5. Перечня групп по видам деятельности и подуровням.

Реляционная структура профессионального стандарта представлена на рис. 1.

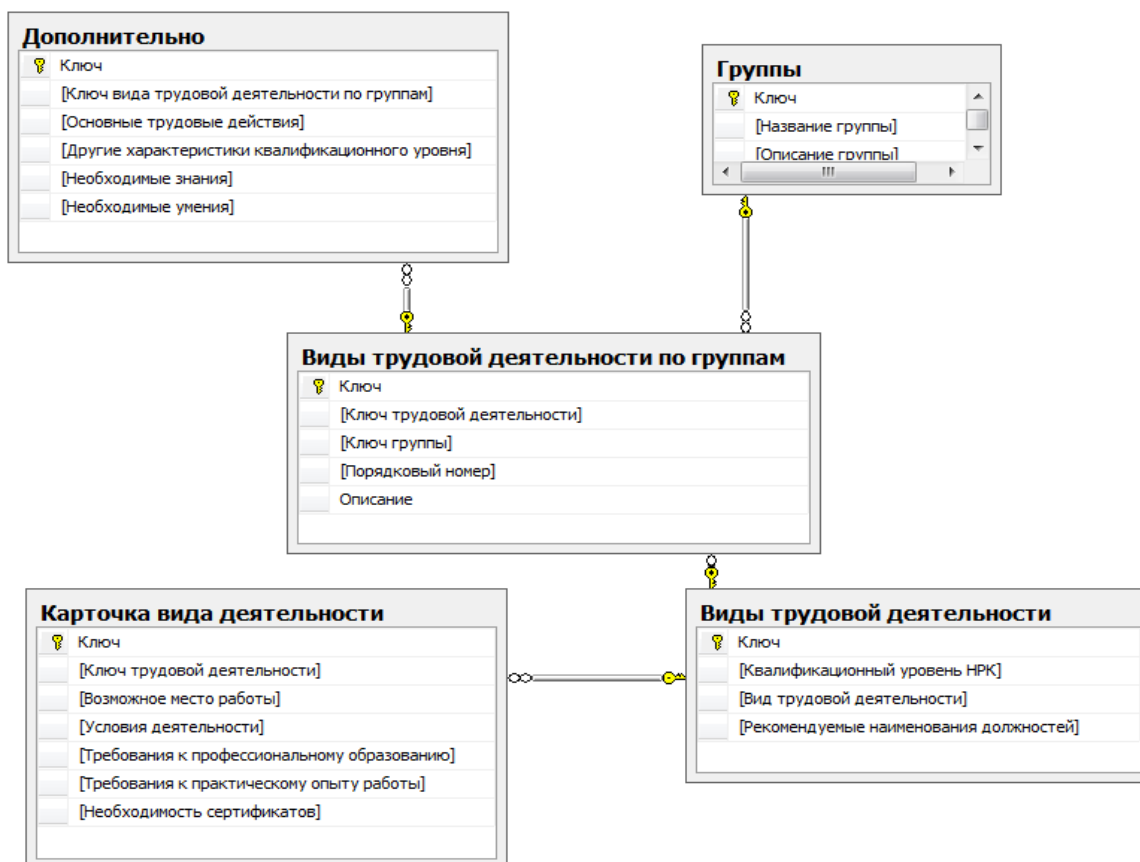


Рис. 1. Структура профессионального стандарта

Примечание. Составлено автором на основании профессионального стандарта национального центра сертификации управляющих за 2010 г.

Описание единиц профессионального стандарта вносится в базы знаний и компетенции с учетом уровня управления и соответствующей ему компетентности, затем эти данные дополняются приоритетами компетенций, определяемыми конкретным рабочим местом руководящего работника.

Компетенция включает совокупность взаимосвязанных качеств личности (знаний, умений, навыков, способов деятельности), задаваемых по отношению к определенному кругу предметов и процессов и необходимых для качественной продуктивной деятельности по отношению к ним, а именно:

- 1) когнитивную компетенцию, предполагающую использование знания теории, а также «скрытые» знания, приобретенные на опыте;
- 2) функциональную компетенцию, то, что человек должен уметь делать в трудовой сфере, в сфере обучения или социальной деятельности;
- 3) личностную компетенцию, предполагающую поведенческие умения в конкретной ситуации;
- 4) этическую компетенцию, предполагающую наличие определенных личностных и профессиональных ценностей [2].

На основе собранных данных по требуемым компетенциям составляется личная карточка резервиста, которая должна включать в себя перечень компетенций конкретного резервиста с полным описанием характеристик и их количественной оценкой.

Таким образом, компетенция описывает способность человека самостоятельно применять в определенном контексте различные элементы знаний и умений.

В контексте изучения данной задачи рассмотрим возможность повышения профессиональной компетентности кадрового резерва. Для этого используем общую модель, которая может быть представлена в рамках SADT-технологии в виде функциональной диаграммы (рис. 2) [3].

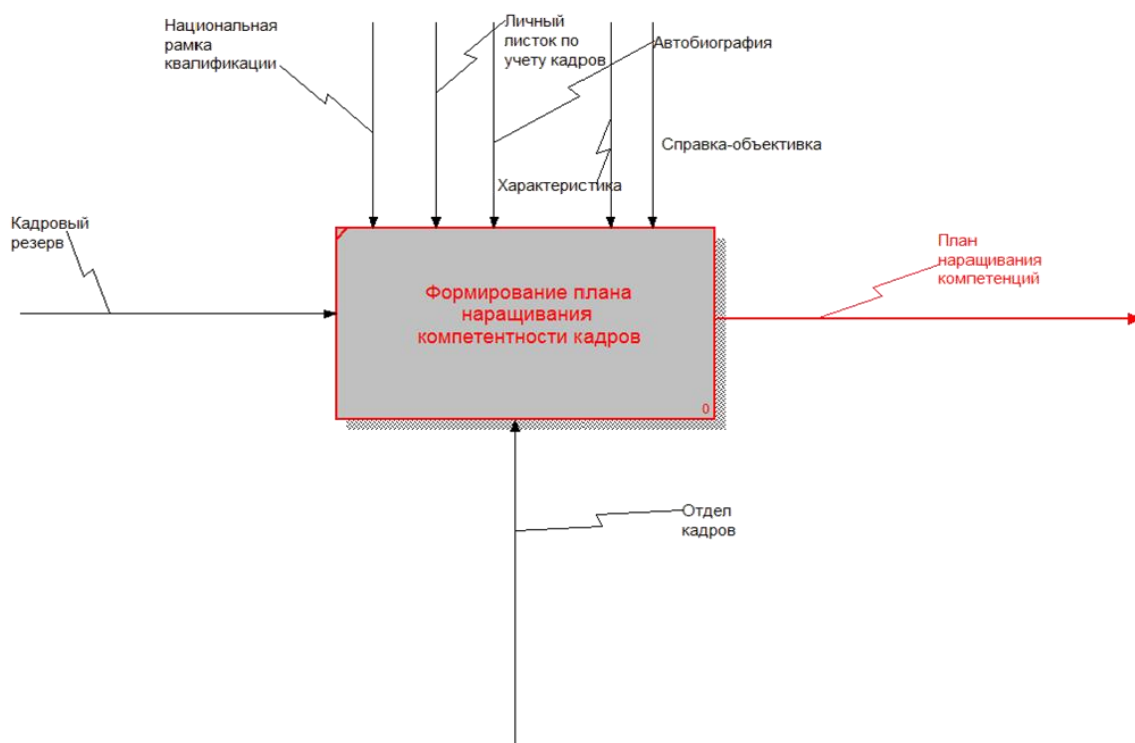


Рис. 2. Функциональная модель уровня наращивания компетенций кадров

Оценка уровня состояния профессиональных компетентностей управленца осуществляется за счет сравнения содержащихся в личной карточке показателей компетентности, полученных экспертным путем по результатам оценки резервиста.

Личная карточка резервиста включает в себя:

- 1) перечень наименований компетенций;
- 2) весовой показатель компетенций (единица измерения значимости в %);

- 3) параметры компетенций (перечень составляющих той или иной компетенции);
- 4) весовой показатель параметра компетенции (единица измерения значимости в %);
- 5) оценку параметра компетенции диапазон, которой (минимальное и максимальное значение) устанавливается экспертным путем.

Уровень компетенций из представленного набора параметров компетенций рассчитывается по формуле (1):

$$K_n = \sum_i^n (W_i \cdot M_i), \quad (1)$$

где  $K_n$  – уровень компетенции;  $W_i$  – вес параметра компетенции;  $M_i$  – оценка параметра компетенции.

Далее выделяются наибольшее  $K_n(\text{MAX})$  и наименьшее  $K_n(\text{MIN})$  пороговые значения параметров компетенций среди всей группы оцениваемых резервистов по каждой оцениваемой компетенции.

Строится система показателей  $q_1, \dots, q_m$ , соответствующих оценке компетенций при помощи нормирующей функции (2):

$$q_i(K_i) = \begin{cases} 0, & K_i \leq \text{MIN}_i \\ \frac{K_i - \text{MIN}_i}{\text{MAX}_i - \text{MIN}_i}, & \text{MIN}_i \leq K_i \leq \text{MAX}_i \\ 1, & K_i > \text{MAX}_i \end{cases} \quad (2)$$

Затем учитывается направление развития компетенций и рассчитывается итоговое значение коэффициента компетентности каждого кандидата  $Z_k$ :

$$Z_k = \sum_i^k (V_i \cdot q_i(K_i)), \quad (3)$$

где  $V_i$  – вес компетенции.

На этапе получения результатов оценки состояния компетентности проводится анализ соответствия позиций личной карточки резервиста профессиональному стандарту.

Строится матрица, соответствующая решению классической транспортной задачи, при этом учитываются недостающие параметры для перехода на следующий квалификационный уровень с помощью метода ветвей и границ [4]:

1. Матрица заполняется исходными данными.
2. Находится минимум по строкам.
3. Осуществляется редукция строк.
4. Находится минимум по столбцам.
5. Проводится редукция столбцов.
6. Вычисляются оценки нулевых клеток.
7. Проводится редукция матрицы.
8. Если полный путь еще не найден, осуществляется переход к следующему уровню, если он найден проводится возврат к искомому.
9. Вычисляется итоговая длина пути и строится план наращивания компетенций.

Далее формируется сводный результат данных по компетентности всех резервистов на заданном квалификационном уровне с учетом весовых характеристик.

При формировании плана наращивания компетентности возникает необходимость проектирования индивидуальной траектории профессионального развития управленцев. Для ее построения необходимо:

1. На основе личных притязаний резервиста оценить рассогласования между требуемым и имеющимся уровнем компетентности и выявить недостающие компетенции, которые необходимые для повышения уровня квалификации резервиста.
2. Сформировать политику отбора приоритетов установленных значений.
3. Сформировать план наращивания компетенции с учетом структуры Национальной рамки квалификаций для управленцев [5].

Проектирование программно-технического решения для планирования карьерного роста целесообразно реализовать на базе “.NET” технологий. В качестве шаблона при проектировании

архитектуры приложения будет использоваться шаблон Model-View-CONTROLLER (MVC) в среде разработки VisualStudio 2013 на языке программирования C#.

Model-view-controller (MVC, «модель-представление-контроллер», «модель-вид-контроллер») – схема использования нескольких шаблонов проектирования, с помощью которых модель приложения, пользовательский интерфейс и взаимодействие с пользователем разделены на три отдельных компонента таким образом, чтобы модификация одного из компонентов оказывала минимальное воздействие на остальные. Данная схема проектирования часто используется для построения архитектурного каркаса, когда переходят от теории к реализации в конкретной предметной области [6].

Применение перечисленных технологий не только позволяет гибко проектировать систему, но и предоставляет возможность вывода результатов в удобной для последующего анализа форме.

Показатели оценки готовности резервиста к вступлению в должность отражает уровень компетентности резервиста.

Использование предлагаемой последовательности наращивания компетенций резерва кадров повысит корректность оценки резервистов, предоставит возможность составления индивидуального плана наращивания карьеры управленца, обеспечит поиск уровня недостающей компетентности и построения рациональной траектории развития путем решения классической транспортной задачи.

### **Литература**

1. О некоторых вопросах развития национальной системы квалификаций Республики Беларусь: 21 января 2014 г. № 5/38332: Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 17 января 2014 г. № 34 // НРПА. – Минск, 2014.

2. Commission of the European Communities (2005), Commission Staff Working Document “Towards a European Qualifications Framework for Lifelong Learning”; OECD (2005), The Role of National Qualification Systems in Promoting Lifelong Learning.

3. Методология функционального моделирования IDEF0: Руководящий документ 50-682-89 [Электронный ресурс]. – М., 2000. – URL: [http://www.staratel.com/iso/ IDEF/IDEF0/IDEF0Rus.pdf](http://www.staratel.com/iso/IDEF/IDEF0/IDEF0Rus.pdf). (дата обращения: 21.09.2012).

4. Land A.H. An automatic method of solving discrete programming problems / A.H. Land, A.G. Doig // *Econometrica*. – 1960. – № 28. – P. 497–520.

5. Ивановский А.В. Модель и инструментальные средства наращивания компетентности кадрового резерва руководящих кадров / А.В. Ивановский, С.И. Лисиченок // Теоретико-методологические и прикладные аспекты государственного управления [Электронный ресурс]: Материалы XVIII Респ. науч.-практ. конф. молодых ученых, аспирантов и студ., Минск, 21 марта 2014 г. / Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь; под общ. ред. канд. тех. наук. А.Н. Рябовой. – Минск: Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2014. – 1 электр. оптич. диск (196 Мб).

6. Материал из Википедии – свободной энциклопедии. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Model-View-Controller> (дата обращения: 06.03.2015).

УДК 004.94:378.147

**Ю.А. Чернявский, С.Г. Бильчинская**

*Академия управления при Президенте Республики Беларусь,  
Республика Беларусь, г. Минск, 220007  
e-mail: cit@pac.by*

### **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОДГОТОВКИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КАДРОВ НА БАЗЕ УЧЕБНОГО ЦЕНТРА СИТУАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ**

Широкое применение получают центры ситуационного моделирования в сфере образования, что обусловлено возрастающей ролью активных методов обучения в процессе подготовки кадров. Основной зада-



чей таких центров является формирование управленческих компетенций. Учебный центр ситуационного моделирования, созданный на базе Центра информационных технологий Академии управления при Президенте Республики Беларусь, является средством апробации и внедрения инновационных образовательных технологий в учебный процесс. Использование ресурсов учебного центра призвано по-новому организовать технологические процессы обучения, существенно повысить эффективность учебного процесса на основе визуализации проблемных ситуаций учебного курса, реализовать ситуационное моделирование важнейших типовых проблемных ситуаций, использовать доступ к государственным информационным ресурсам.

**Ключевые слова:** ситуационный центр, компьютерный тренажер, активные формы обучения.

**Yu.A. Chernyavskiy, S.G. Bilchinskaya**

*<sup>1</sup>The Academy of Public Administration under the aegis  
of the President of the Republic of Belarus  
Republic of Belarus, Minsk, 220007  
e-mail: cit@pac.by*

### **IMPROVING OF MANAGERS TRAINING AT THE TRAINING CENTER OF SITUATIONAL MODELING**

The situational modeling centers are widely used in the field of education due to the increasing role of active teaching methods. The main objective of these centers is to develop managerial competencies. Training center of situational modeling, based on the Information Technology Center at the Academy of Public Administration under the President of the Republic of Belarus, serves as a means for testing and implementation of innovative educational technologies into the educational process. Using resources of training center is designed to organize learning processes in a new way, to increase significantly the effectiveness of the learning process based on the visualization of training course problem situations, to implement the modeling of important typical problem situations and to use the access to public information resources.

**Key words:** situation center, computer simulator, active forms of learning.

Современные условия интенсивного развития информационного общества наращивают требования к профессиональным качествам руководителя, нацеливают на формирование личности, характеризующейся творческим типом мышления, инициативой, самостоятельностью и оперативностью при принятии решений в условиях постоянно возрастающих информационных потоков. Это требует от высших учебных заведений новых подходов в обучении. Обучение должно основываться не только на передаче готовых знаний, но и на создании условий для творческой активности. В качестве средств, реализующих такой подход, все большее признание находят активные методы обучения, в частности компьютерные деловые игры. Их строение отражает логику практической деятельности, и поэтому они являются эффективным средством усвоения знаний и формирования умений и играют большую роль в подготовке кадров.

На стадии интенсивного изучения и развития находятся возможности учебных ситуационных центров. Такие центры могут быть использованы для организации обучающих деловых игр, проведения аналитических исследований, виртуальных голосований, дистанционного обучения, а также проведения совещаний и семинаров посредством видеоконференцсвязи с использованием передовых средств отображения информации и проведения интерактивных презентаций.

Учебный центр ситуационного моделирования (УЦСМ) создан на базе Центра информационных технологий Академии управления при Президенте Республики Беларусь (Академия управления). Основная задача УЦСМ – повышение качества подготовки специалистов управленческого профиля посредством отработки реальных ситуаций с использованием информационно-образовательных технологий.

Учебный центр ситуационного моделирования содержит три компонента:

- 1) методология преподавания;
- 2) информационное и программное обеспечение;
- 3) организационно-технологическая структура.

Реализованные на данный момент подсистемы УЦСМ (подсистема администрирования и мониторинга, подсистема визуализации и отображения, подсистема анализа и моделирования) реализуют задачу разработки и внедрения в учебный процесс компьютерных тренажеров (рис. 1).

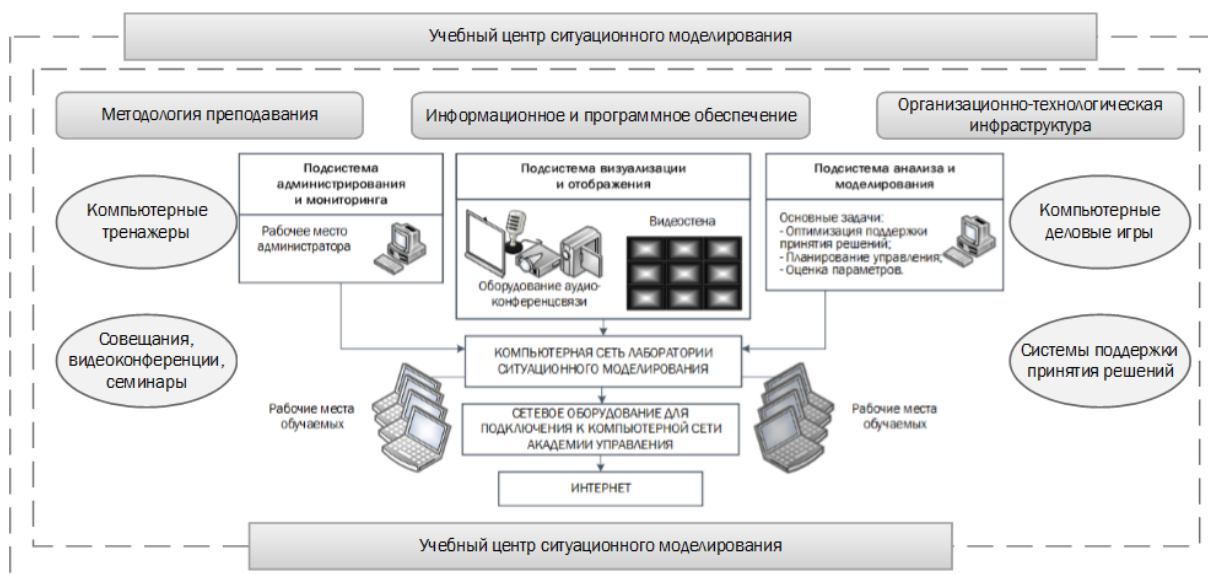


Рис. 1. Структура учебного центра ситуационного моделирования

Платформа УЦСМ используется для компьютерных деловых игр и тренажеров, семинаров, видеоконференций, элементов систем поддержки принятия решений.

Компьютерные тренажеры, разрабатываемые в Академии управления, в большей степени предназначены для специальностей подготовки и переподготовки Института государственной службы и направлены на отработку действий обучаемого в типовых управленческих проблемных ситуациях.

В таблице представлены собственные и сторонние разработки компьютерных тренажеров, используемые в УЦСМ в разрезе специальностей Академии управления.

Таблица

**Использование компьютерных тренажеров  
в учебном центре ситуационного моделирования**

Специальность	Разработчик	Компьютерный тренажер
Государственное строительство	EverSim: Simulation and Serious Games	Геополитический симулятор
Государственное управление и идеология; Государственная идеология и управление человеческими ресурсами	Лаборатория ситуационного моделирования	Политические и избирательные технологии
Государственное управление национальной экономикой; Экономика и управление на предприятии промышленности; Антикризисное управление предприятием	Лаборатория ситуационного моделирования	Управление предприятием на конкурентном рынке
Управление персоналом	Лаборатория ситуационного моделирования	Управление кадровой работой в организации
	Центр образовательных технологий	Эффективное управление персоналом
Управление государственными информационными ресурсами	Кафедра экономико-математических методов управления	Формирование портфеля инвестиционных проектов в условиях риска с учетом нескольких критериев эффективности

Модульный состав компьютерных тренажеров позволяет использовать их на протяжении всего курса обучения для решения следующих методических задач:

- вводного тестирования (для выявления уровня подготовки на начальной стадии обучения);

- промежуточного тестирования (для практической отработки знаний по окончании изучения отдельных разделов курсов);
- итогового тестирования (для определения уровня освоения курса по окончании обучения).

Для объединения необходимых для образовательного процесса on-line информационных ресурсов, на базе корпоративного портала Академии управления разработан и развивается веб-узел УЦСМ, который включает следующие разделы:

1. Главная страница – сведения об УЦСМ.
2. Календарь – для отображения занятости учебного центра и формирования расписания учебных занятий и мероприятий.
3. Сведения о разработках лаборатории, содержащие описания компьютерных тренажеров и ссылки для их использования.
4. Новости УЦСМ и новости в сфере информационных технологий.
5. Сведения о коммерциализации научных разработок.
6. Контактные данные.
7. Страница ситуационного центра со ссылками на актуальную информацию и статистические данные.

С 2011 г. на базе лаборатории ситуационного моделирования ведутся разработки компьютерных тренажеров. На данный момент разработаны и внедрены в образовательный процесс тренажеры-симуляторы: «Управление кадровой работой в организации», «Политические и избирательные технологии», «Управление предприятием на конкурентном рынке», имитирующие управление одноименными системами.

Целью компьютерного тренажера «Политические и избирательные технологии» является приобретение и совершенствование навыков успешного ведения предвыборной кампании и разрешения типовых проблемных ситуаций на избирательных участках в период выборов.

Целевая аудитория – руководители и специалисты подразделений, ведущих вопросы идеологической работы, руководители и члены избирательных комиссий, актив общественных организаций, наблюдатели.

Компьютерный тренажер состоит из двух модулей. Модуль «Предвыборная кампания» направлен на отработку технологии проведения предвыборной кампании. Модуль «Выборы» позволяет отрабатывать конкретные проблемные ситуации, возникающие в период выборов.

Назначением компьютерного тренажера «Управление предприятием на конкурентном рынке» является применение на практике полученных в ходе теоретического обучения знаний по управлению предприятием в условиях конкурентной среды.

Цель – создание в условиях конкуренции наиболее эффективно работающего предприятия, приносящего наибольшую прибыль.

Целевая аудитория – руководители и специалисты структурных подразделений, курирующие вопросы реализации продукции через товаропроводящие сети.

Целевая функция компьютерного тренажера – комплексный специальный показатель бизнес-рейтинга предприятия (БРП), который учитывает ряд факторов, отражающих как его текущее экономическое состояние, так и перспективы развития.

Структура данного компьютерного тренажера является циклической и зависит от количества периодов, заданных администратором. Во время каждого периода игроку необходимо принять пять управленческих решений, которые повлияют на итоговые показатели и, соответственно, на результат.

Цель компьютерного тренажера «Управление кадровой работой в организации» – закрепить полученные в ходе лекционных и практических занятий знания посредством симуляции процесса управления кадровой работой в организации и путем решения проблемных управленческих ситуаций.

Целевая аудитория – руководители, заместители руководителей предприятий и организаций, руководители подразделений, руководители и специалисты управлений (отделов) организационно-кадровой работы.

В основу разработки игры была заложена имитационная модель работы «кадровой службы» в организации.

В ходе работы на тренажере обучаемые, посредством полунатурного моделирования, управляют процессами:

- поиска и подбора персонала;
- адаптации персонала;

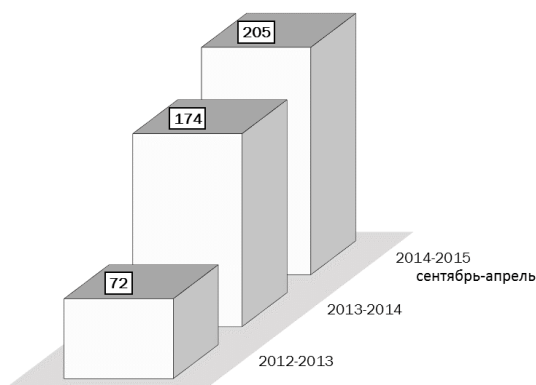


Рис. 2. Динамика роста числа занятий в учебном центре ситуационного моделирования в 2012–2015 гг.

- текущей работы с персоналом;
- выбора стратегии управления персоналом.

На рис. 2 представлены данные о проведенных в УЦСМ занятиях с 2012 г. с использованием компьютерных тренажеров.

Рост использования ресурсов Центра говорит о востребованности современных активных форм обучения в целом, и технологий ситуационного моделирования в частности, со стороны преподавателей и обучаемых.

Использование компьютерных тренажеров в образовательном процессе позволяет повысить эффективность образовательных программ и впоследствии качество принимаемых управленческих решений.

УДК 004.94:332.1

**Ю.А. Чернявский, С.Г. Бильчинская, Г.Ю. Люштык**

*Академия управления при Президенте Республики Беларусь,  
Республика Беларусь, г. Минск, 220007  
e-mail: cit@pac.by*

### **СТРУКТУРНО-ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ КОМПЬЮТЕРНОГО ТРЕНАЖЕРА «УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНА»**

Проведено исследование системы управления развитием региона. Выбран и обоснован тип экономической модели взаимодействия субъектов макроэкономических отношений для компьютерного тренажера «Управление социально-экономическим развитием региона». Построена структурно-функциональная модель компьютерного тренажера. Разработана имитационная модель взаимодействия субъектов экономических отношений. Полученные результаты исследования свидетельствуют об адекватности модели в реальной системе управления регионами.

**Ключевые слова:** компьютерный тренажер, система управления регионом, структурно-функциональная модель.

**Yu.A. Chernyavskiy, S.G. Bilchinskaya, G.Yu. Lyushtyk**

*The Academy of Public Administration under the aegis  
of the President of the Republic of Belarus  
Republic of Belarus, Minsk, 220007  
e-mail: cit@pac.by*

### **STRUCTURAL AND FUNCTIONAL MODEL OF COMPUTER SIMULATOR "MANAGEMENT OF REGIONAL SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT"**

The study of the control system development in the region was conducted. The type of economic model of interaction between macroeconomic relation agents for the computer simulator "Management of regional socio-economic development" was chosen and explained. The structural and functional model of the computer simulator was built. A simulation model of economic agents' interaction was developed. The obtained results demonstrate the adequacy of the model in a real system of regions control.

**Key words:** computer simulator, regional management system, structural and functional model.

Происходящие в современном государстве экономические, социальные и политические процессы зависят от множества внутренних и внешних факторов и обладают высокой динамикой. Существенно возрастает сложность задач, решаемых руководителями различного уровня, возрастают требования к их профессиональным компетенциям в сфере управления.

С целью внедрения в учебный процесс новых, высокоэффективных образовательных методик для подготовки регионального звена управленцев, позволяющих отрабатывать проблемные ситуации в условиях, приближенных к реальным, научным коллективом лаборатории ситуационного моделирования Центра информационных технологий Академии управления при Президенте Республики Беларусь разрабатывается компьютерный тренажер системы управления региональными процессами «Управление социально-экономическим развитием региона». Данный тренажер планируется к использованию в процессе подготовки, переподготовки и повышения квалификации обучаемых в рамках таких дисциплин, как «Управление в социальных и экономических системах», «Управление региональным развитием», «Экономика и управление на предприятии», «Государственное и местное управление».

Регион как социально-экономическая система представляет собой часть территории государства и характеризуется относительной однородностью показателей или пространственной близостью к одному из центров, взаимодействующей с другими частями территории государства и имеющей в обязательном порядке органы управления [1].

В ходе проведенных исследований было установлено, что региональная социально-экономическая система, как и национальная экономическая система, представлена в виде следующих основных субъектов экономических отношений (элементов, участников): домашних хозяйств, предприятий (фирм), органов государственного управления (государства) и финансовых рынков. Каждый из субъектов взаимодействует друг с другом посредством отношений, складывающихся в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных и нематериальных благ.

Ввиду складывающихся между вышеуказанными экономическими субъектами отношений, а также объективно существующей асимметрией между регионами, возникает необходимость государственного управления и регулирования социальными и экономическими процессами региона с целью поддержания региональных и общегосударственных интересов, сокращения региональных различий в уровнях социально-экономического развития и условиях жизни населения.

Таким образом, целенаправленное управление региональной экономикой является важнейшей составной частью региональной политики государства, под которой понимается сфера деятельности по управлению экономическим, социальным и политическим развитием страны в территориальном, региональном аспекте [2].

Основным объектом государственного управления изучаемой системы является регион, который представляет собой сложную социально-экономическую географическую систему, характеризующуюся, с учетом современных экономических, политических и иных процессов, стохастичностью и определенного рода непредсказуемостью. Кроме того, нас интересует исследование системы и прогнозирование ее состояний в зависимости от стратегии управления.

В качестве основной модели для дальнейших исследований была выбрана модель смешанной экономики (модель была дополнена экономическим субъектом – финансовые рынки). Данная модель является обобщенной моделью взаимодействия всех субъектов экономических отношений и является симбиозом более простых моделей: домашние хозяйства – предприятия, домашние хозяйства – предприятия – государство, домашние хозяйства – предприятия – государство – финансовые рынки.

Необходимо отметить, что субъекты экономических отношений взаимодействуют друг с другом через рынок ресурсов и рынок товаров и услуг (рис. 1).

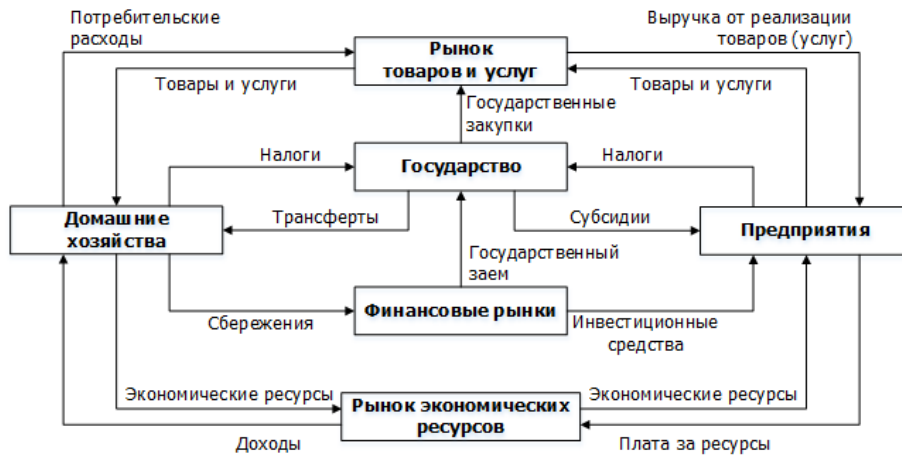


Рис. 1. Модель взаимодействия субъектов макроэкономических отношений

На основе модели взаимодействия основных субъектов макроэкономических отношений: домашних хозяйств, предприятий (фирм), государства и финансовых рынков (банков) и концептуальных моделей каждого отдельного субъекта хозяйствования была разработана структурно-функциональная «игровая модель» компьютерного тренажера «Управление социально-экономическим развитием региона».

Основными субъектами «игровой модели» являются: гейм мастер, государство, банк, региональное правительство, предприятия (сельскохозяйственные и промышленные) и домашние хозяйства (рис. 2).

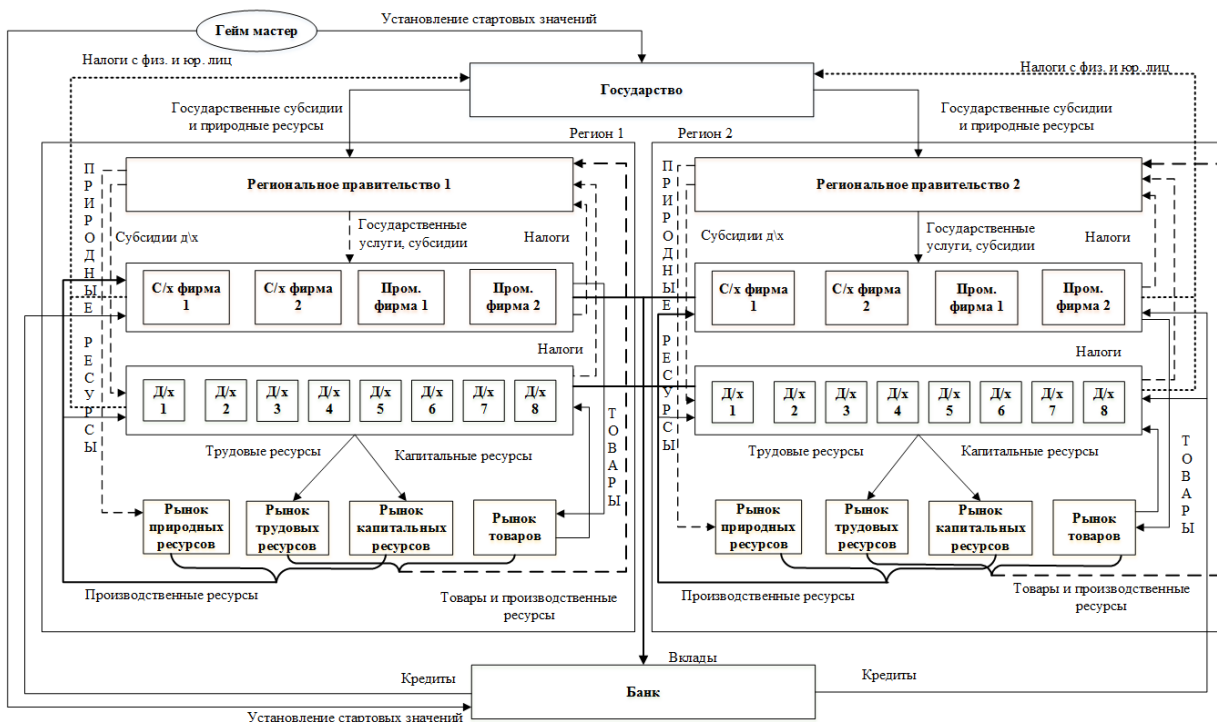


Рис. 2. Структурно-функциональная модель компьютерного тренажера «Управление социально-экономическим развитием региона»

Региональное правительство, фирмы и домашние хозяйства образуют экономику региона. В предложенной модели содержится два региона, каждый из которых включает региональное правительство, две промышленные фирмы, две сельскохозяйственные фирмы, восемь домашних хозяйств. В модели принято предположение, что регионы и входящие в них субъекты экономических отношений не взаимодействуют друг с другом.

Гейм мастер непосредственно взаимодействует с государством и банком и устанавливает такие показатели, как количество природных ресурсов, выделяемых государству, цена за единицу природного ресурса, величина государственного займа (для государства), ставка рефинансирования, норма обязательных резервов, величина банковского займа (для банка), тем самым опосредованно влияя на функционирование остальных субъектов хозяйствования. Государство в нижеприведенной модели взаимодействует с региональными правительствами и оказывает влияние на деятельность экономик регионов путем определения количества природных ресурсов, выделяемых региональным правительствам, а также цены за единицу ресурса.

Государство определяет размер субсидий для каждого региона и устанавливает величину государственных налогов для физических и юридических лиц.

Банк взаимодействует с экономическими субъектами региона по двум направлениям: кредитование физических и юридических лиц, работа с депозитами. Банк определяет размер процентной ставки для выдачи кредитов, а также процентную ставку по вкладам.

Региональное правительство взаимодействует с экономическими субъектами региона посредством реализации природных ресурсов по определенной в регионе цене. Также устанавливает величину местных налогов и сборов для физических (домашних хозяйств) и юридических лиц (фирм). К местным налогам и сборам относятся: налог на государственные услуги, сборы с пользователей. Основной функцией регионального правительства является предоставление государственных услуг экономическим субъектам. Государственные услуги охватывают целый комплекс сфер: здравоохранение, образование, социальная безопасность и т. д. В рассматриваемой модели основными потребителями природных ресурсов и государственных услуг являются фирмы. Распределение природных ресурсов между фирмами происходит на рынке ресурсов, а государственные услуги автоматически предоставляются последним в случае уплаты местных налогов и сборов.

Основным показателем, характеризующим состояние региональной экономики, и целевой функцией для регионального правительства в модели принят валовый региональный продукт (ВРП):

$$\text{ВРП} = \text{В} - \text{ПП} + \text{Н} - \text{С},$$

где В – стоимость произведенной продукции за один период, ПП – стоимость ресурсов, необходимых для производства товаров, Н – налоги, С – субсидии, выделяемые государством.

Фирмы являются основным производителем товаров, потребляемых домашними хозяйствами и региональным правительством. Однако цель потребления товаров различается от субъекта к субъекту. Домашние хозяйства потребляют товары для удовлетворения своих собственных потребностей, в то время как региональное правительство нуждается в товарах для обеспечения работоспособности аппарата управления. Распределение товаров между экономическими субъектами происходит на (региональном) рынке товаров.

Домашние хозяйства выступают в роли основных поставщиков производственных ресурсов (факторов производства): трудовых и капитальных ресурсов. Последние используются фирмами в производственном процессе, а также региональным правительством. Цель использования ресурсов домашних хозяйств региональным правительством идентична предыдущей: обеспечение работоспособности аппарата управления и, следовательно, выполнение возложенных на региональное правительство функций. Распределение трудовых и капитальных ресурсов происходит на рынке трудовых ресурсов и рынке капитальных ресурсов соответственно.

Результаты апробации разработанной имитационной модели, отражающей взаимодействие субъектов экономических отношений (домашние хозяйства, предприятия, финансовые рынки, государство) хорошо согласуются с данными и процессами реальной системы управления регионами.

Например, для фирм может быть реализована одна из трех стратегий поведения на рынке – агрессивная, осторожная или умеренная. Выбор фирмой агрессивной стратегии, заключающейся в использовании более чем 80% капитала для производства товара, может привести как к высокому росту прибыли, так и упадку фирмы в зависимости от различных факторов (например, изменение цены). Выбор осторожной стратегии, когда затраты на производство расходуются лишь на один набор ресурсов, приведет к небольшому, но постоянному росту прибыли. Выбирая умеренную стратегию, которая состоит в анализе цен на ресурсы за предыдущие периоды и затратах не более 50% капитала, фирмы выходят на лидирующие позиции в регионе (рис. 3).

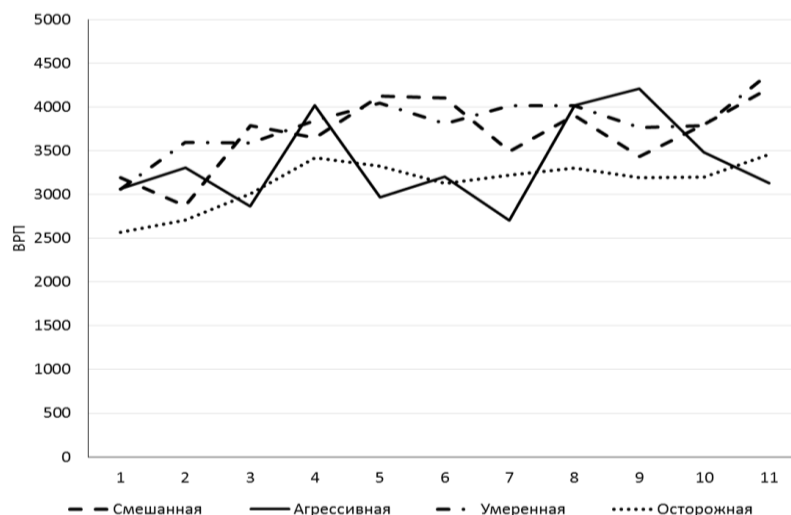


Рис. 3. Изменение показателя валового регионального продукта в зависимости от выбранной стратегии фирм

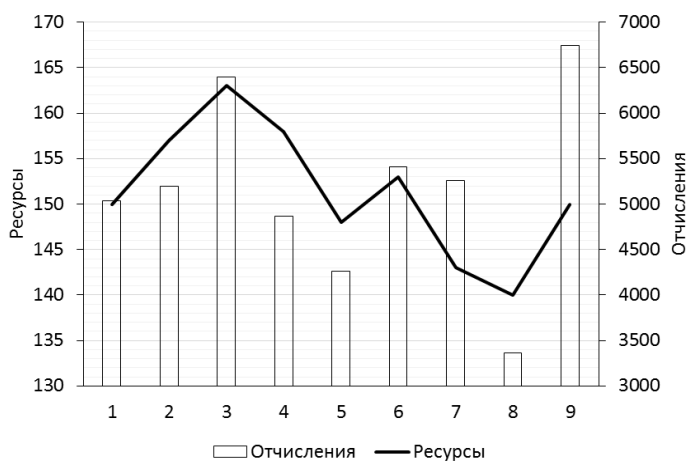


Рис. 4. Зависимость изменения количества ресурсов в регионе в зависимости от суммы отчислений

Государством и региональными правительствами производятся отчисления на социальную сферу (образование, здравоохранение, экология), которые оказывают влияние на ресурсы – трудовые, природные и капитальные. На рис. 4 представлена зависимость изменения количества ресурсов в регионе в зависимости от суммы отчислений.

Приведенные результаты апробации свидетельствуют об адекватности выбранной модели компьютерного тренажера «Управление развитием региона» с точки зрения цели исследования.

## Литература

1. Кругликова О.В., Щемелинин С.А. Региональная социально-экономическая система: понятие, классификация, структура и основные элементы // [Электронный ресурс]. – URL: [http://www.rusnauka.com/7\\_NND\\_2009/Economics/42513.doc.htm](http://www.rusnauka.com/7_NND_2009/Economics/42513.doc.htm) (дата обращения: 04.04.2014)
2. Региональная экономика и региональная политика [Электронный ресурс]. – URL: <http://stud24.ru/economic-geography/regionalnaya-jekonomika-i-regionalnaya-politika/344301-1039604-page1.html> (дата обращения: 15.04.2014)
3. Алгоритмические модели [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://econtool.com/algorithmicheskie-modeli.html> (дата обращения: 23.03.2014)
4. Чернявский Ю.А. Учебная модель управления развитием региона для центра ситуационного моделирования / Ю.А. Чернявский, С.Г. Бильчинская, Г.Ю. Люштык // Международная научно-практическая конференция ИТОН-2014. IV-й международный семинар и международная школа «Математическое и компьютерное моделирование фундаментальных объектов и явлений в системах компьютерной математики»: Материалы конф. и тр. семинара, Казань, 10–13 декабря 2014 г. / Под общ. ред. заслуженного деятеля науки РТ, доктора физ.-мат. наук, проф. Ю.Г. Игнатьева. – Казань: Изд-во ООО «Фолиант»; 2014. – С. 42–47.



УДК 351.078.42(476)

**Е.Е. Цветкова**

*Академия управления при Президенте Республики Беларусь  
Минск, 220028  
e-mail: kat.ulbina@gmail.com*

### **СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ СТАНОВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

В работе проводится анализ социально-правовой сущности государственно-частного партнерства в разрезе современных проблем государственного управления. Исходя из цели и задач, стоящих перед государством, как на внутреннем, так и на внешнем уровнях его взаимодействия с иными участниками правоотношений, в результате проведенного исследования автор приходит к выводу о том, что государственно-частное партнерство является одним из эффективных правовых средств решения и реализации поставленных перед государственным управлением цели и задач. При этом особое внимание уделено тому факту, что государственно-частное партнерство может быть основано исключительно на равноправных началах его участников, а значит, является элементом системы частноправовых отраслей права.

**Ключевые слова:** государственное управление, государственно-частное партнерство, юридическое равноправие сторон.

**E.E. Tsvetkova**

*Academy of Public Administration under the Aegis  
of the of the President of the Republic of Belarus  
Minsk, 220028  
e-mail: kat.ulbina@gmail.com*

### **MODERN TENDENCIES OF PUBLIC AND PRIVATE PARTNERSHIP FOUNDATION IN THE REPUBLIC OF BELARUS**

The analysis of social and legal essence of public and private partnership at the point of public administration modern problems was carried out. Due to the purpose and tasks facing the state both on internal and on external levels of its interaction with other participants of legal relationship, the conducted research had shown that public and private partnership was one of the effective legal tools to solve public administration purpose and tasks. Thus special attention is paid to that fact that public and private partnership can be based only on equal rights of its participants, so, it is the element of private law branches system.

**Key words:** public administration, public and private partnership, legal equality of the parties.

Государство, будучи правовой фикцией, представляет собой определенный политический институт. Данный институт имеет своей главной целью обеспечение безопасности социума, его самосохранения, эффективного функционирования и дальнейшего развития как открытой социальной системы в условиях глобализации. При этом, обладая статусом субъекта права, государство является активным участником отношений в рамках как международного права, так и «внутреннего», то есть национального права (гражданский и хозяйственный оборот, административные отношения и пр.).

Для реализации поставленной перед государством цели оно наделено важнейшим политико-правовым инструментом – властью, которая реализуется посредством силы государственного принуждения. При этом государственная власть, как правило, имеет три направления, то есть три ветви – законодательную, исполнительную и судебную, каждая из которых призвана решать свои задачи. Возможно также говорить о так называемой контрольно-ревизионной ветви власти,

к которой, в частности, относятся органы прокуратуры и пр. В конечном счете властное воздействие государства направлено на управление социальной системой. Оно основано на конкретных принципах и методах и выражается в установленных формах. Возникает определенное социальное явление – государственное управление, которое можно определить как организующее и регулирующее воздействие государства на общественную жизнедеятельность индивидов в целях ее упорядочения, сохранения или преобразования, опирающееся на властную силу. Бесспорным представляется тот факт, что содержание, принципы, формы и методы государственного управления определяются конкретными историческими условиями экономического, социально-политического и культурно-национального развития общества, особенностями политической и правовой культуры народа, профессионализмом и интересами правящей элиты, формой государственного устройства и государственного правления, сложившимся режимом властвования и иными обстоятельствами. Но вне зависимости от условий, при которых осуществляется государственное управление, его сущностная модель может быть раскрыта посредством механизма, определяемого цепочкой последовательных явлений-действий: определение насущных общественных потребностей на данном этапе развития → разработка путей и методов их удовлетворения (с учетом применения принципа приоритета общественных интересов над частными) → принятие властного решения → реализация властного решения посредством конкретных организационно-правовых и пр. мер → анализ полученных результатов.

В современных условиях развития государственных систем публичная власть столкнулась с неизбежной и весьма насущной проблемой, которая позволяет в определенной степени говорить о «кризисе» современного государственного управления. Действительно, при вроде бы эффективных методах государственного управления результаты реализованных властных решений в последнее время зачастую оказываются малоэффективными. Как показала практика, наиболее «проблемными» в этом смысле оказались такие бюджетные сферы, как здравоохранение, транспорт, освоение недр, сельское и коммунальное хозяйство и др. В качестве варианта решения такой проблемы в мировой практике в конце XX в. был разработан институт государственно-частного партнерства (*public-private partnership*). Главная его цель – установление такого баланса между государственным и частным интересами, чтобы при взаимовыгодном сотрудничестве было возможно для каждой из сторон эффективное решение своих задач и проблем. Как справедливо отмечают Г.А. Салаев и Е.А. Кузьмич, взаимодействие государственных органов и частных структур в современных условиях приобретает особую значимость [1, с.78].

В отношениях в сфере государственно-частного партнерства (далее – ГЧП) с одной стороны выступает государство, а с другой – как правило, бизнес-сообщество.

Как отмечает А.Н. Тур, сущностную природу ГЧП можно рассматривать с трех позиций:

1) как часть системы мер государственного управления в целях реализации промышленной политики, стимулирования инновационной активности, привлечения инвестиций в развитие инфраструктуры и социальную сферу;

2) с точки зрения привлечения частного сектора к деятельности по предоставлению общественных услуг в таких областях, как жилищно-коммунальное хозяйство, здравоохранение, образование, транспорт, городское хозяйство и пр.;

3) как наиболее совершенная форма по отношению к традиционным методам бюджетного финансирования капитальных вложений и инвестиционному процессу в целом. Другим словами, в предлагаемой схеме взаимодействия государственного и частного секторов предусматривается привлечение дополнительных частных инвестиций, разделение рисков между властью и субъектами предпринимательства, передача ответственности по вводу объекта частнику, перенос расходов бюджета в рассрочку после выкупа объекта [2, с. 32].

Объективная необходимость применения института ГЧП официально признана и в Республике Беларусь. Действительно, в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Республики Беларусь, разработанной Министерством экономики Республики Беларусь, развитие института ГЧП определяется в качестве одного из стратегических направлений [1, с. 78]. Кроме того, в Беларуси был реализован двухлетний проект ЕС/ПРООН «Укрепление национального потенциала в области применения механизмов государственно-частного партнерства в Республике Беларусь». Проект осуществлен Программой развития ООН совместно с экспертами Европейской Экономической Комиссии ООН при финансовой поддержке ЕС и ПРООН. Национальной исполняющей организацией явилось Министерство экономики Республики Беларусь.

В рамках настоящего Проекта Министерством экономики помимо прочего был разработан проект Закона Республики Беларусь «О государственно-частном партнерстве» [3].

Согласно указанному документу под ГЧП следует понимать юридически оформленное на определенный срок взаимовыгодное сотрудничество Республики Беларусь или ее административно-территориальных единиц и юридических лиц, иностранных организаций, не являющихся юридическими лицами, физических лиц, в том числе индивидуальных предпринимателей, отвечающее целям, задачам и принципам, установленным данным актом. Цель ГЧП согласно законопроекту состоит в концентрации материальных, финансовых, интеллектуальных, научно-технических и иных ресурсов, обеспечение баланса рисков и интересов, привлечение средств из внебюджетных источников для реализации инвестиционных проектов, планов и программ по развитию инфраструктурных объектов. Важно отметить, что сфера таких отношений возникает в плоскости частноправовых отраслей права, несмотря на обязательное участие представителя публичной власти, ввиду того факта, что участники данных отношений юридически равноправны, что не присуще публичному праву. Это утверждение подтверждается нормой одного из основополагающих принципов ГЧП: согласно ст. 3 «Принципы государственно-частного партнерства» Законопроекта участники таких отношений (уполномоченный государственный орган или организация, с одной стороны, и частный партнер, с другой стороны) строят свои взаимоотношения на основе равноправия участников посредством заключения соглашения о государственно-частном партнерстве или соответствующего договора (концессионного, инвестиционного, иного) [3].

Таким образом, представляется возможным утверждать, что ГЧП является правовым комплексным институтом, призванным решить одну из важнейших и сложнейших современных задач в сфере государственного управления – установление такого баланса между интересами публичного и частного сектора, чтобы при взаимовыгодном сотрудничестве было возможно осуществлять эффективное государственное управление, которое, в свою очередь, направлено на удовлетворение нужд и потребностей, защиту прав и интересов всех и каждого в рамках конкретной государственной системы, что справедливо и для Республики Беларусь.

### Литература

1. *Салаев Г.А.* Государственно-частное партнерство в Республике Беларусь // *Промышленно-торговое право.* – 2011. – № 3. – С. 78–82.
2. *Тур А.Н.* Особенности формирования государственно-частного партнерства в Республике Беларусь // *Проблемы управления.* – 2011. – № 2. – С. 31–36.
3. Проект Закона Республики Беларусь «О государственно-частном партнерстве» [Электронный ресурс] / Министерство экономики Республики Беларусь. – URL: <http://www.economy.gov.by/ru/invpolicy/gov-priv-partnership/Proekt-Zakona-o-GCHP> (дата обращения: 10.02.2015).

**Секция 5. НОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ В ТЕОРИИ И ПРАКТИКЕ МАРКЕТИНГА**

УДК 005.6:[339.166:688](571.66)

**К.С. Балан**

*Камчатский государственный технический университет,  
Петропавловск-Камчатский, 683032  
e-mail: knopa60995@mail.ru*

**ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ТОРГОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ,  
РЕАЛИЗУЮЩИХ СУВЕНИРНУЮ ПРОДУКЦИЮ КАМЧАТСКОГО КРАЯ**

В статье рассматриваются теоретическое понятие торгового обслуживания и методы его оценки, проведен анализ торгового обслуживания предприятий Камчатского края, реализующих сувенирную продукцию. Даны рекомендации по совершенствованию качества торгового обслуживания.

**Ключевые слова:** торговое обслуживание, тайный покупатель, free-lance, позиционирование продавца, ассортимент товара, презентация товара, культура общения продавца.

**K. S. Balan**

*Kamchatsky State Technical University,  
Petropavlovsk-Kamchatsky, 683003  
e-mail: knopa60995@mail.ru*

**THE ASSESSMENT OF TRADE SERVICE QUALITY AT ENTERPRISES SELLING SOUVENIR PRODUCTS OF KAMCHATSKIY KRAI**

The theoretical concept of trading service and its assessment methods were presented in the article. The analysis of trade service quality at enterprises selling souvenir products was conducted. The recommendations for improving the quality of trade service were suggested.

**Key words:** trading service, mystery shopper, free-lance, seller positioning, product range, product launch, seller communication culture.

В современных рыночных условиях использование таких конкурентных преимуществ, как расположение магазина, цена и качества продукта не являются уникальными. Потребитель современного общества требует большего внимания, поэтому торговое обслуживание часто становится ключом к успеху на рынке или причиной провала. Кроме того, приобретение нового клиента обходится в 10 раз дороже, чем удержание существующего.

В рамках концепция развития туризма Камчатского края от 21 декабря 2010 г. предполагается [1]:

- развитие туризма как эффективного сектора экономики и приоритетного направления социально-экономического развития Камчатского края в долгосрочной перспективе (до 2025 г.);
- создание современного конкурентноспособного туристического комплекса, обеспечивающего, с одной стороны, широкие возможности для удовлетворения потребностей населения края, российских и иностранных граждан в туристических услугах, а с другой стороны, вклад в развитие экономики и социальной сферы региона, в том числе за счет налоговых поступлений в бюджет, притока денежных средств, увеличения количества рабочих мест, сохранения и рационального использования природно-рекреационного и культурно-исторического потенциала Камчатского края;

– формирование современного инновационного туристического кластера, который будет успешно функционировать на инфраструктурном и сервисном фундаменте Авачинского морехозяйственного кластера;

– стабильный уровень доли туристской отрасли в структуре ВРП.

Вышеприведенные основания определяют необходимость проведения оценки качества торгового обслуживания предприятий Камчатского края, реализующих сувенирную продукцию.

Оценку торгового обслуживания будем проводить методом «Тайный покупатель». Так как тип исследования «тайный покупатель» является одним из самых дешевых, а полученные данные – легко применимыми на практике. Все вместе делает этот метод исследования актуальным, целесообразным и доступным по цене, а, учитывая, что 69% потерь клиентов происходит из-за низкого уровня обслуживания, еще и жизненно необходимым для компаний, заботящихся о своих потребителях. Ведь один недовольный потребитель расскажет в среднем пяти своим знакомым о ненадлежащем качестве обслуживания [2].

Целью исследования является оценка качества торгового обслуживания торговых предприятий, реализующих сувенирную продукцию Камчатского края.

Для достижения поставленной цели исследования необходимо выполнение ряда задач:

- рассмотреть теоретические понятия оценки тайный покупатель;
- дать анализ торгового обслуживания предприятий;
- дать рекомендации по совершенствованию качества торгового обслуживания;

Тайный покупатель – это человек, совершающий визиты в различные точки продаж, рестораны, автозаправочные станции, отели, клиники и т. д., с целью оценки качества сервиса [3].

В рамках проверок могут оцениваться следующие параметры:

- соблюдение сотрудниками норм этикета (приветливость, доброжелательность и т. п.);
- дисциплина;
- внешний вид сотрудников и соответствие фирменному стилю компании;
- выполнение сотрудниками стандартов работы;
- чистота и порядок в помещении и на рабочих местах сотрудников;
- навыки работы с клиентом,
- скорость обслуживания;
- вспомогательные и рекламные материалы и др.

В ходе проверок также может оцениваться знание продукта и навыки продаж. Тем не менее необходимо понимать, что данный метод не заменяет, а является дополнительным к другим процедурам оценки деятельности персонала, таким, как аттестации, экспертные оценки, тестирование, наблюдение и т. п. [3].

Нужно понимать, что данная работа – это free-lance. Объем ее нефиксированный и каждый месяц меняется, причем тайный покупатель не может стабильно участвовать в одних и тех же проектах ежемесячно, потому что после 2–3 посещений одного объекта его анонимность уже невозможно соблюсти, а посетить, например, автосалон в качестве тайного покупателя возможно всего один раз.

Зарегистрированным в базе тайным покупателям регулярно приходят рассылки с приглашением к участию в проектах, а также тайные покупатели оставляют свои отклики на порталах. Координаторы связываются с потенциальными участниками проекта, проводят инструктаж, назначают визиты и далее отвечают на вопросы и проверяют полученные данные – анкеты и материалы. При наличии замечаний или пожеланий координаторы по возможности предоставляют тайным покупателям обратную связь.

По причине нерегулярности такой работы заработок тайного покупателя может варьироваться от сотен до нескольких тысяч руб. в месяц, оплата производится за каждую сделанную проверку, сроки оплаты – после 15 числа следующего за проектом месяца [3].

Проведем анализ торгового обслуживания предприятий, реализующих сувенирную продукцию Камчатского края (табл.).

Таблица

Сравнительный анализ предприятий

Показатели	Торговые предприятия, реализующие сувенирную продукцию				
	1	2	3	4	5
1) Внешний вид продавца, балл	0,7	0,7	0,7	1	0,3
2) Позиционирование продавца в торговой зоне, балл	0,6	1	1	1	0,4

Показатели	Торговые предприятия, реализующие сувенирную продукцию				
	1	2	3	4	5
3) Выявление потребности и культура общения продавца, балл	0,6	0,4	0,8	1	0,4
4) Знание ассортимента, презентация товара, информирование об акциях, балл	0,3	0,5	0,8	0,7	0,3
5) Работа с возражениями, балл	0,7	0,8	0,8	0,8	0,7
Коэффициент качества сервиса	0,6	0,7	0,8	0,9	0,4

*Примечание.* 1 – ТЦ «Славянский»; 2 – ТЦ «Комсомольская площадь», «Этно-салон Шаман»; 3 – ТЦ «Парус»; 4 – ТЦ «Галант Плаза», место 15; 5 – ТЦ «Галант Плаза», место 23.

Таким образом, по данным таблицы видно, что самый высокую оценку получил ТЦ «Галант Плаза», так как общее впечатление от внешнего вида продавца положительное, продавец здоровается первым, не разговаривает по телефону и не ведет посторонних бесед в торговой зоне, тем самым ни на что не отвлекается и не отвлекает покупателя. Продавец стремится продать товар, задает наводящие вопросы. Продавец, несомненно, разбирается в ассортименте, заинтересован в продаже, продемонстрировал товар, но не предложил дополнительные товары. Продавец адекватно реагирует на все возражения. Итоговое впечатление положительное

Итоговое впечатление от магазинов ТЦ «Славянский», ТЦ «Комсомольская площадь», «Этно-салон Шаман» и ТЦ «Парус» в общем положительное.

Самая низкая оценка в ТЦ «Галант Плаза», место 23, так как общее впечатление от внешнего вида продавца отрицательное, продавец сидит на стуле, не обращает внимания на покупателя, не здоровается. Продавец не стремится продать товар. Продавец разбирается в ассортименте, но не слишком заинтересован в продаже, не пытается предложить альтернативные варианты товара, не предложил дополнительные товары. Продавец адекватно реагирует на все возражения.

Для совершенствования качества торгового обслуживания необходимо, чтобы руководитель проводил для персонала специальные тренинги работы с покупателями, а также введение стандартов торгового обслуживания.

Таким образом, руководителям предприятий Камчатского края, реализующим сувенирную продукцию, необходимо проводить работу с продавцами по совершенствованию торгового обслуживания с целью увеличения объема продаж и реализации концепции развития туризма Камчатского края.

### Литература

1. Стратегия Развития туризма в Камчатском крае до 2025 года [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.visitkamchatka.ru/news/archive-news.php?ID=141>
2. Тайный покупатель [Электронный ресурс]. – URL: <http://media-polus.ru/view/24/>
3. Информация о работе тайным покупателем [Электронный ресурс]. – URL: <http://profpoint.ru/services/mystery/mshwork/>
4. Тайный покупатель [Электронный ресурс]. – URL: [https://ru.wikipedia.org/wiki/ Тайный\\_покупатель](https://ru.wikipedia.org/wiki/Тайный_покупатель)

УДК 725.89:796.694(571.66-25)

**В.В. Пухова, К.А. Миненко**

*Камчатский государственный технический университет,  
Петропавловск-Камчатский, 683003*

### ОБУСТРОЙСТВО СКЕЙТ-ПАРКА В ГОРОДЕ ПЕТРОПАВЛОВСКЕ-КАМЧАТСКОМ

Актуальность данного проекта обусловлена отсутствием возможности проведения организованного бесплатного и доступного досуга молодежи. Статья затрагивает решение проблемы, связанной с отсутствием

вию места для занятий, в том числе экстремальными видами спорта, популярными среди молодежи в городе Петропавловске-Камчатском. В статье обосновывается значимость и целесообразность организации в городе Петропавловске-Камчатском площадки для такого вида спорта, как скейтбординг.

**Ключевые слова:** скейт-парк, досуг, экстремальные виды спорта, скейтбординг, спортивные объекты, «универсал», многофункциональные тренировочные площадки, исследование потребителей.

**V.V. Pukhova, K.A. Minenko**

*Kamchatsky State Technical University,  
Petropavlovsk-Kamchatsky, 683003*

### **THE CONSTRUCTION OF SKATE PARK IN PETROPAVLOVSK-KAMCHATSKY CITY**

The problem associated with the lack of space for activities, including extreme kinds of sport which are popular among young people in Petropavlovsk-Kamchatsky, was discussed in the article. The importance and feasibility of establishing the park for such kind of sport as skateboarding was determined.

**Key words:** skate park, leisure, extreme kinds of sport, skateboarding, sports facilities, "universal", multi-functional training platforms, the study of consumers.

В Петропавловске-Камчатском за последние годы экстремальный спорт активно развивается, уровень физической подготовленности и активности спортсменов растет, в связи с этим им необходимы новые специализированные площадки для поддержания своих навыков и изучения новых трюков.

В Камчатском крае функционирует целый ряд спортивных объектов, которые могут быть разделены на 5 групп:

«интегрированный центр» – спортивный комплекс уровня жилого или административного районов, интегрированный в структуру крупной общественной зоны;

«клуб» – комплекс спортивных функций микрорайонного уровня для массового использования с оздоровительно-развлекательной направленностью;

«база» – загородный комплекс на основе рекреационного ресурса для использования в профессиональных спортивных целях;

«универсал» – объект районного значения, легко трансформирующийся под необходимую спортивную функцию.

В Камчатском крае функционируют только 3 типа спортивных объектов: интегрированные центры, которые представлены такими спортивными объектами, как «Звездный», «Радужный», бассейн на 9 км, «Водник»; клубы – Gold'sGym», «Wellstyle», «Атлантик», «Тонус-клуб», «Gym&Spa» и базы – «Лесная», «Морозная», «Эдельвейс», «Красная сопка», «Заозерка».

Таким образом, можно заметить, что четвертый тип не представлен. В связи с этим мы предлагаем создать многофункциональную легко трансформируемую тренировочную площадку – скейт-парк («универсал»), которую возможно будет «клонировать» (тиражировать) на придомовых и пришкольных территориях с учетом ландшафтного дизайна города.

Скейт-парк – это специализированная спортивная площадка, предназначенная для катания на роликах, скейтбордах и BMX'e, на которые сейчас возникает резкий спрос у активной молодежи.

Данная статья предлагает проект по организации и строительству скейт-парка на территории Камчатского государственного технического университета, который в рамках социальной и воспитательной работы с обучающимися активно формирует и приверженность к физической культуре, спорту и к активному досугу учащейся молодежи.

Деятельность по строительству скейт-парка направлена на организацию спортивного досуга среди детей и подростков, а также напрямую относится к благоустройству территорий. Занятие каким-либо спортом оберегает человека от вредных привычек и нездорового, пассивного образа жизни. Как правило, молодые люди, катающиеся на скейтборде, роликах и BMX'e, сильно увле-

чены своим хобби, поэтому постройка скейт-парка на территории нашего города позволит разнообразить спортивный досуг молодежи, а также будет способствовать здоровому образу жизни молодого поколения.

Скейт-парк призван решить целый комплекс проблем:

- сведет к минимуму угрозу травматизма и риска для жизни любителей экстремального спорта за счет того, что они будут кататься в специально отведенных и оборудованных для этого местах;
- сведет к минимуму опасность травматизма случайных прохожих;
- родителям будет намного спокойнее, чьи дети будут заниматься спортом на специализированных площадках, а не на проезжей части и на площадях города;
- молодежь сможет заниматься спортом в цивилизованных условиях.

Для того чтобы собрать необходимую информацию, мы провели опрос методом анкетирования. Ниже представлены результаты исследований.

На рис. 1 отчетливо видно, как разделилось мнение относительно возрастных групп по поводу степени распространения скейтбординга в Камчатском крае. Проанализировав данные, представленные на рис. 1, можно сделать вывод, что большинство людей – 57% – считают, что скейтбординг только развивается, 40% считают, что скейтбординге распространен, и лишь 3%, что развит.

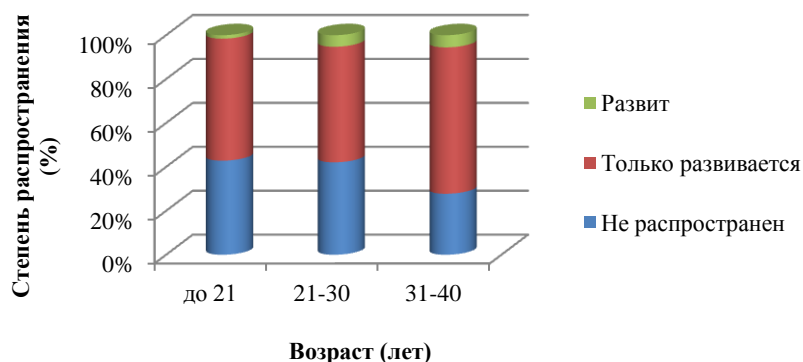


Рис. 1. Степень распространения скейтбординга

Большинство людей считают скейтбординг травмоопасным видом спорта, что отчетливо видно на рис. 2:

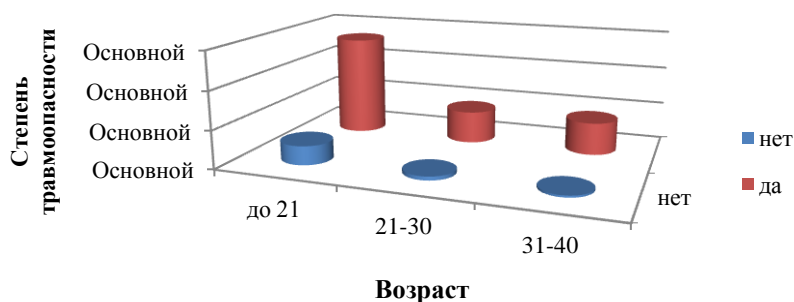


Рис. 2. Распределение ответов на вопрос «Является ли скейтбординг травмоопасным видом спорта?»

Итак, 87% нашего населения считают скейтбординг травмоопасным видом спорта, 13% считают, что абсолютно не травмоопасен.

Теперь обратимся к следующему вопросу. Так как скейтбординг в большей степени является травмоопасным видом спорта, то люди, занимающиеся таким спортом в непредназначенных местах, имеют большую вероятность получить травмы различного характера, но если построить специализированное место для катания, то можно снизить уровень травматизма. Проанализируем мнение респондентов.



Проанализировав данные, представленные на рис. 3, мы сделали вывод: почти абсолютное большинство считает, что, если кататься в специально отведенном месте это поможет снизить уровень травматизма.

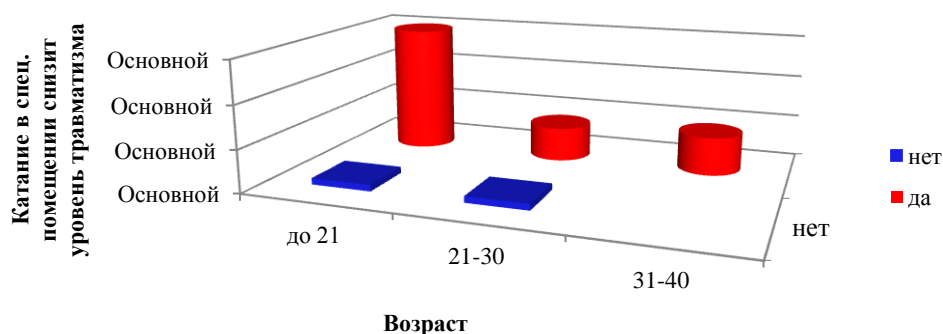


Рис. 3. Распределение ответов респондентов на вопрос «Поможет ли строительство спец. площадки снизить уровень травматизма?»

Проведем анализ необходимости строительства скейтпарка в Камчатском крае (рис. 4).

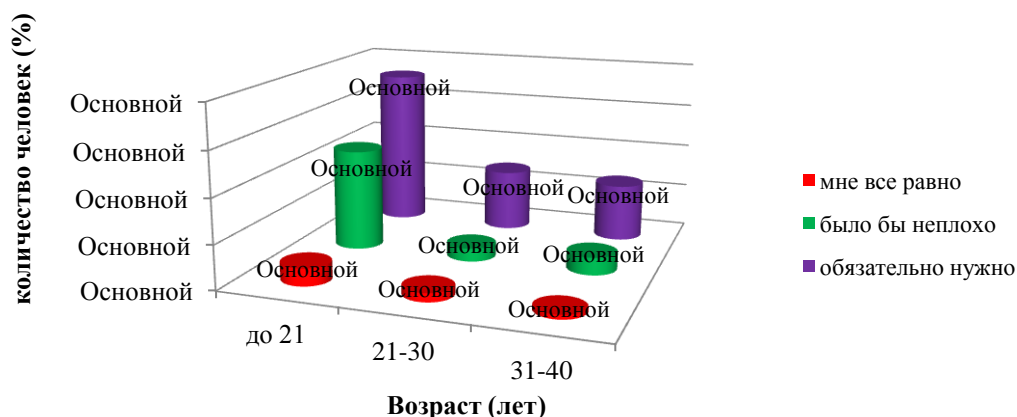


Рис. 4. Распределение ответов респондентов на вопрос о необходимости строительства скейт-парка

Разбив людей на возрастные группы, которые могут быть заинтересованы проблемой отсутствия скейт-парка в Камчатском крае, и соотнеся эти группы с вопросом о необходимости его строительства, мы пришли к следующему выводу: большее количество людей проголосовало за строительство парка – 93%, меньшее количество отнеслось безразлично к этому вопросу – 7%.

Таким образом, мы выявили, что в Петропавловске-Камчатском необходимо строительство скейт-парка, большинство молодежи заинтересованы в строительстве. Поэтому реализация данного проекта необходима для развития молодежной культуры спорта.

Для обоснования экономической эффективности необходимо рассмотреть технические характеристики элементов.

Общая площадь территории: 480 м<sup>2</sup> (территории малого плаца КамчатГТУ между УК-2 и УК-7). Мы предлагаем разместить следующие элементы:

1. Сборный элемент №14-2 на 1800 (10000 × 3600) "Рампа" (Хафпайп, Halfpipe). Состоит из двух элементов айсберг 1800 × 2шт. + коробка 100 × 2400×1200 × 3 шт.
2. Сборный элемент № 15 на 2400 (3600 × 2400) "айсберг" (разгонная горка прямая, flatbankwithplatform, бэнк с платформой, рампа). Короб 2400 – 2 шт. + клин 2400/45 – 2 шт.
3. Сборный элемент № 04-01 на 800 "холмик", (фанбокс или фан-бокс, fun-box, флай-бакс, рампа) короб 800 двойной + клин 800 двойной 2 шт.
4. Базовый элемент Перила (рейл, rail, roundgrindrail) 2200 × 400 (40 × 40), шт.
5. Базовый элемент Подиум стенка трапеция (скейтбокс, handrailbox) 300 (6400 × 800), шт.

6. Сборный элемент № 07 на 1500 (4200×2400) "айсберг" (разгонная горка радиусная с платформой, транзит, flywedge с платформой, roll-in-with platform, квотер-пайп (Quarterpipe), рампа). Короб 1500 – 2 шт. + трамплин 1500 – 2 шт.

7. Базовый элемент Перила (рейл, rail, kinked grindrail) с уклоном (boost, подъем, с кинком) 4500×(400–200), шт.

8. Ограждения.

Расходы на реализацию проекта представлены в табл. 1.

Таблица 1

**Экономическое обоснование проекта**

№	Наименование затрат, для реализации проекта (статьи расходов)	Финансирование, (бюджет ПКГО, краевой бюджет), руб.	Привлеченные средства, руб.	Общие затраты, руб.
1.	Заказ оборудования (г. Санкт-Петербург)	220 320	146 880	367 200
2.	Доставка оборудования	97 920	146 880	244 800
3.	Покрытие площадки	60 000	40 000	100 000
4.	Строительство и монтаж оборудования	210 000	140 000	250 000
5.	Развитие проекта	12 000	8 000	20 000
6.	Заключение контрактов и соглашений по проекту	12 000	8 000	20 000
	Итого:	611 400	392 600	1 002 000

В табл. 2 приведены финансовые и временные затраты на реализацию проекта.

Таблица 2

**Оценочная стоимость задач проекта и процент завершения**

Название задачи	Длительность	Начало	Окончание	Затраты тыс. руб.	% завершения
Продвижение проекта	320 дней	Ср. 01.12.14	–	0,00р.	0%
Начало проекта	0 дней	Ср. 03.12.14	Ср. 03.12.14	0,00р.	0%
<b>Проект "Скейт-парк", г. Петропавловск-Камчатский:</b>	<b>300 дней</b>	<b>Ср. 03.12.14</b>	<b>Вт. 16.02.16</b>	<b>1002,00р.</b>	<b>8%</b>
– разработка идеи, видения проекта	30 дней	Ср. 03.12.14	Вт. 03.01.15	0,00р.	100%
– инициация проекта	60 дней	Ср. 04.01.15	Вт. 03.03.15	0,00р.	0%
– развитие проекта	30 дней	Ср. 04.03.15	Вт. 04.04.15	20,00р.	0%
– заключение контрактов и соглашений по проекту	30 дней	Ср. 05.04.15	Вт. 05.05.15	20,00р.	0%
– подготовка площадки	10 дней	Ср. 06.05.15	Вт. 16.05.15	100,00р.	0%
– поставка оборудования и стройматериалов	45 дней	Ср. 06.05.15	Вт. 02.07.15	612,00р.	0%
– строительство и монтаж оборудования	60 дней	Ср. 06.07.15	Вт. 07.09.15	250,00р.	0%
– ввод в эксплуатацию	45 дней	Ср. 08.07.15	Вт. 23.08.16	0,00р.	0%
– проект завершен	0 дней	Вт. 24.08.15	Вт. 24.08.15	0,00р.	0%

Из табл. 2 видно, что затраты на реализацию данного проекта составят 1 млн 2 тысячи руб. Также можно заметить, что завершение проекта планируется на конец августа 2015 г. Стоит отметить, что на сегодняшний день проект выполнен на 8%.

Возможны три эффекта от реализации данного проекта: социальные, организационные и экономические.

Социальная и организационная эффективности проекта:

- 1) улучшение качества городской среды (облагораживание районов города);
- 2) сокращение сроков реализации за счет возможности тиражирования проекта на придомовых и пришкольных территориях;
- 3) организованный и контролируемый досуг молодежи;
- 4) посещение скейт-парка лицами, заинтересованными в экстремальных видах спорта;
- 5) уменьшение числа спортсменов – экстремалов на центральных улицах города;
- 6) уменьшение травматизма окружающих людей за счет создания огороженного скейт-парка;
- 7) снижение степени порчи городского имущества (например, перила, бордюры, памятники).

- 8) отвлечение подростков и молодежи от негативного влияния улицы;
- 9) профилактика безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних;
- 10) обретение еще одного места для встреч и общения.

С учетом того, что данный проект имеет в большей степени социальную направленность, достаточно сложно обосновать экономический эффект. На наш взгляд он заключается в сокращении транзакционных издержек для всех участников. Анализ экономического эффекта показывает, что при каждом следующем тиражировании спортивного объекта снижение транзакционных издержек достигает до 25%.

Экономический эффект от реализации проекта проявляется, в том числе, в сокращении транзакционных издержек, которые связаны с обслуживанием проекта.

При общей стоимости проекта 1 002 000 руб. каждое последующее тиражирование проекта обойдется в среднем в 880 000 руб.

Если удастся организовать все четко и правильно, посещаемость будет высокой и скейтпарк прославится на весь город, можно в дальнейшем организовать целый спортивный комплекс для любителей экстремальных видов спорта. Построить крышу, устроить зоны отдыха. Также можно активно предлагать скейтпарк в качестве площадки для проведения соревнований и чемпионатов или устраивать их самим.

УДК 005.734:[658:339.17]

**Н.Л. Рогалева**

*Камчатский государственный университет,  
Петропавловск-Камчатский, 683003  
e-mail: nadia.6425@mail.ru*

### **СТАТИСТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К МОДЕЛИРОВАНИЮ ИМИДЖА ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ**

В статье определяется важность формирования положительного имиджа для торговых организации и предприятий. На основе маркетинговых исследований и их статистической обработки построены модели имиджа торговых организаций: графическая и интеграционная.

**Ключевые слова:** имидж организации, индикаторы имиджа торговых организации, конкуренция, фирменный стиль, имиджформирующие инструменты, каналы распространения имиджа, графическая модель имиджа, интеграционная модель имиджа, коэффициент корреляции, коэффициент детерминации.

**N.L. Rogaleva**

*Kamchatka State Technical University,  
Petropavlovsk-Kamchatsky, 683003  
e-mail: nadia.6425@mail.ru*

### **THE STATISTICAL APPROACH TO THE IMAGE TRADE ORGANIZATIONS MODELING**

The importance of creating a positive image for commercial organizations and enterprises was detected in the article. On the basis of marketing research and its statistical processing the image trade organizations models such as graphical and integrational ones were built.

**Key words:** organization image, image organization indicators, competition, corporate identity, image forming tools, image distribution channels, image graphical model, integrational model image, correlation coefficient, coefficient of determination.

В современных рыночных условиях функционирует множество торговых организаций, часть из которых являются лидерами рынка, другие же распадаются, не выдержав конкуренции. Успех организации зависит от множества факторов, в том числе от сложившегося имиджа фирмы. Поэтому формирование имиджа является одной из актуальных задач современного управления организацией.

Имидж организации связан в первую очередь с восприятием фирмы группами общественности и возникает в результате формирования комплекса коммуникационных сообщений, генерируемых организацией. При этом имидж может базироваться как на верованиях, так и на фактах, быть позитивным или негативным и нечетким.

Следует отметить, что различные группы общественности по-разному воспринимают организацию. Поэтому комплексный подход к коммуникационным сообщениям организации позволяет охватить все возможные группы потребителей. Кроме того, каждая группа требует своей коммуникационной программы. Достижение положительной репутации и лояльности потребителей – основная цель управления имиджем.

Создание положительного имиджа организации представляет собой сложный и длительный процесс, складывающийся из формирования фирменного стиля, внутреннего, внешнего и партнерского индикаторов имиджа, также определения инструментов имиджа и средств его продвижения.

Основой составления моделей имиджа организации явилось маркетинговое исследование. В качестве основных методов были выбраны разведочное исследование и опрос экспертов. Исследование проводилось в ноябре 2014 г.

Ход исследования был следующим:

- определение критериев отбора специалистов;
- получение системы индикаторов имиджа торговых организаций;
- оценка потребителями индикаторов и средств продвижения имиджа торговых организаций;
- оценка фирменного стиля.

Результаты маркетингового исследования позволяют нам с помощью корреляционных связей определить, как влияют на положительный имидж торговых организаций его индикаторы, определенный фирменный стиль, инструменты и средства продвижения.

Для расчетов статистической зависимости составим таблицу данных результативного и факторного признаков табл. 1. Таблица данных составлена на основе индикаторной, балльной оценок и маркетинговых исследований [1; 2] Для обработки информации использованы программы обработки электронных таблиц «Microsoft Excel».

Таблица 1

Таблица данных результативного и факторного признаков

Исследуемые салоны	Результативный признак имиджа организации	Факторные признаки					
		Потребительский индикатор, балл	Внутренний индикатор, балл	Партнерский индикатор, балл	Средства продвижения, балл	Инструменты, балл	Фирменный стиль, балл
Магазин № 1	86,8	16	35	70,4	9	8	5,4
Магазин № 2	14,8	12,8	6	68,7	8	5	5,1
Магазин № 3	105,9	22,5	40	79,4	7	9	5,9

Статистическая зависимость всех факторов с результативным показателем представлена коэффициентами парной корреляции табл. 2.

Таблица 2

Матрица корреляции парных коэффициентов результативного и факторных признаков

	Имидж организации	Потребительский индикатор	Внутренний индикатор	Партнерский индикатор	Средства продвижения	Инструменты	Фирменный стиль
Имидж организации	1						
Потребительский индикатор	0,87	1					
Внутренний индикатор	0,99	0,81	1				
Партнерский индикатор	-0,77	-0,98	-0,71	1			
Средства продвижения	-0,20	-0,66	-0,12	0,78	1		
Инструменты	0,98	0,95	0,95	-0,79	-0,24	1	
Фирменный стиль	0,89	1,00	0,84	-0,97	-0,62	0,97	1

По значению коэффициентов корреляции была установлена весомость каждого фактора. Чем выше значение парного коэффициента корреляции, тем более весомым считается влияние данного фактора на имидж организации. Для более точного измерения зависимости между результативным и факторными признаками рассчитаем коэффициенты детерминации табл. 3.

Таблица 3

Матрица коэффициентов детерминации результативного и факторного признаков, %

	Имидж организации	Потребительский индикатор	Внутренний индикатор	Партнерский индикатор	Средства продвижения	Инструменты	Фирменный стиль
Имидж организации	–						
Потребительский индикатор	75,5	–					
Внутренний индикатор	99,0	66,4	–				
Партнерский индикатор	58,6	96,7	50,3	–			
Средства продвижения	4,0	43,2	1,4	61,2	–		
Инструменты	95,7	90,8	90,7	62,8	5,8	–	
Фирменный стиль	79,7	99,7	71,1	94,7	38,3	93,5	–

На основе анализа парных коэффициентов корреляции была установлена связь между результативным и факторными признаками (рис. 1).

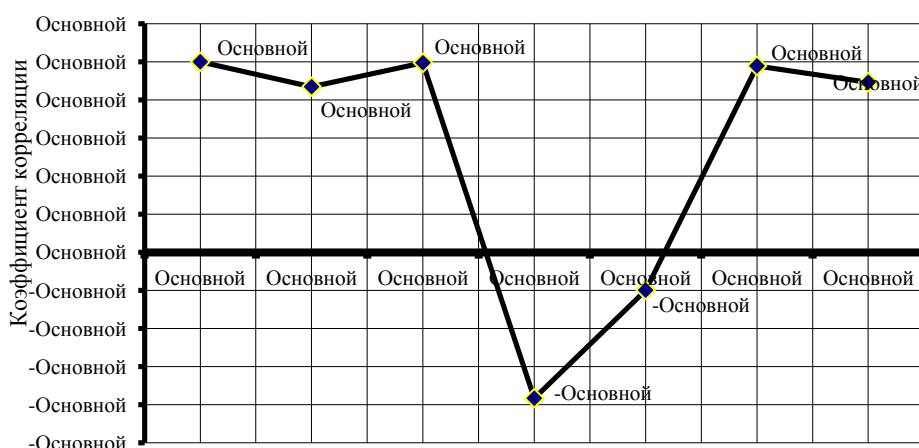


Рис. 1. Корреляционная зависимость между результативным и факторным признаком (1 – имидж организации, 2 – потребительский индикатор, 3 – внутренний индикатор, 4 – партнерский индикатор, 5 – средства продвижения, 6 – инструменты и 7 – фирменный стиль)

Из графика видно, что имидж организации сильно зависит от потребительского и внутреннего индикаторов, имиджформирующих инструментов и описательных характеристик фирменного стиля ( $r_{yx} > 0,7$ ). Партнерский индикатор ( $r_{yx} = -0,78$ ) и средства продвижения ( $r_{yx} = -0,20$ ) не влияют на положительный имидж организации, а зависимы от него сами.

Коэффициенты детерминации (табл. 3) показывают, что положительный имидж организации в основном формируется внутренними индикаторами, в частности такими его элементами, как моральным климатом коллектива (98,2%), целями компании (96%) и стимулированием персонала (98,2%). Наблюдается значительная зависимость имиджа от используемых имиджформирующих инструментов (95,7%), партнерского индикатора (58,6%) и сформированного фирменного стиля (79,7). Также на положительный имидж влияет потребительский индикатор такими элементами как внутренняя атмосфера фирмы (87,3%), компетентная работа персонала (99,5%), ассортиментная политика (89,9%), опыт работы салона (96%) и качество товара (96%).

Также статистическая зависимость определила, что средства продвижения (4%) и единственный индикатор «общая известность» (9%) не формируют положительный имидж.

Построим теперь модели управления имиджем торговых организаций.

Первая – графическая модель (рис. 2) показывает влияние на корпоративный имидж комплексных внутреннего потребительского и партнерского индикаторов, а также влияние фирменного стиля и инструментов имиджа.

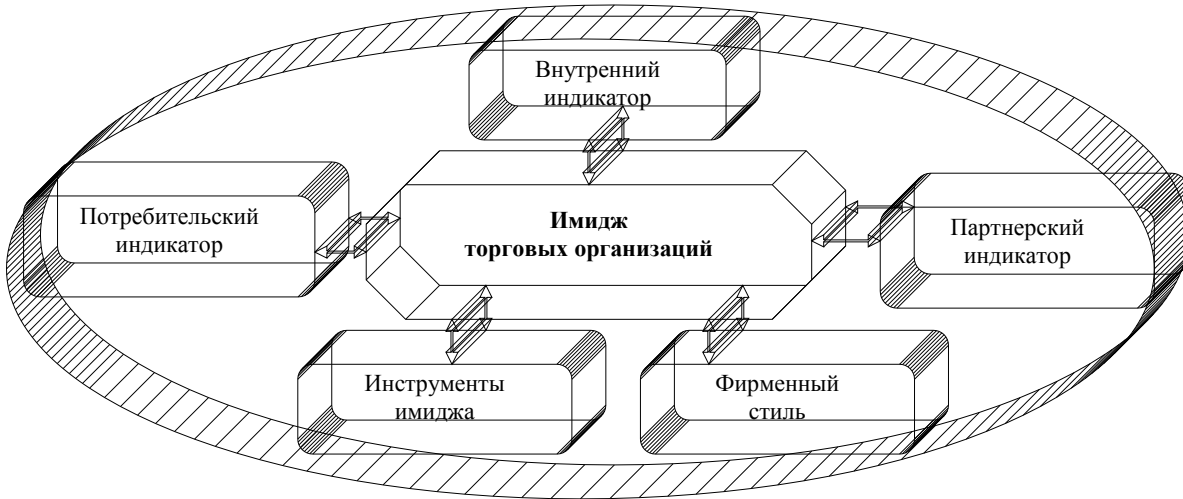


Рис. 2. Графическая модель управления имиджем торговых организаций

Вторая – Интеграционная модель имиджа организации (табл. 5) основана на принципе интеграции информации, и базируется на модели «Имиджа организации» Т. Томиловой, сформированной на основе структурных элементов имиджа (табл. 4) [3].

Таблица 4

Модель имиджа организации

Факторы	Компоненты	Оценка компонент		Частные впечатления	Полное впечатление
		Важность	Значения		
... F1i ...	S1	W1	$\Phi(s1)$	R1	
... F2i ...	S2	W2	$\Phi(s2)$	R2	R
...	...	...	...	...	
... Fni ...	Sn	Wn	$\Phi(sn)$	rn	
Элементы структуры имиджа		Приоритеты	Восприятия	Представления	
Исследование		Шкалирование	Шкала на основе метода парных сравнений	Интегративная модель интервалов	

где  $R_n$  – реакция индивида, представляющая оценку им полного впечатления об организации, задаваемом  $n$  компонентами (стимулами)  $sk$  ( $k = 1, \dots, n$ ), каждый из которых имеет вес  $w_k$  (интерпретируемый как важность или значимость данного стимула для данного респондента);  $\Phi(sk)$  – шкальное значение стимула  $s$ .

Таблица 5

Интеграционная модель корпоративного имиджа торговых организаций  
Модель корпоративного имиджа организации

Комплексные индикаторы имиджа организации	Единичные индикаторы имиджа организации	Фирменный стиль	Инструменты	Оценка индикаторов		Частные впечатления	Имидж организации
				Важность	Значение		
X	$x_1$	$S_n$	$W_1$	$K_x$	$\Phi_1(x_1)$	↔	+
↔	$x_n$		$W_2$		$(x_n)$		
Y	$y_1$		$W_n$	$K_y$	$\Phi_2(y_1)$		↔
	$y_n$			$(y_n)$	$R_1$		
A	$a_1$			$R_a$	$\Phi_3(a_1)$		
	$a_n$						
Индикаторы имиджа организации		Характеристики имиджа	Фирменный стиль	Приоритеты	Восприятия	Представления	
Индикаторная оценка		Балльная оценка		Ранжирование	Шкала интервалов	Интеграционная модель	

Для Интеграционной модели в качестве исходной информации использовали численные величины, определенные в пределах  $+351 \geq 0 \geq -351$ . Имидж организации формируется на основании частных впечатлений общественности (R) и измеряется при помощи значений в пределах  $+3 \geq 0 \geq -3$  для каждого комплексного индикатора (X – внешний, Y – потребительский, A – партнерский). Относительную важность этих индикаторов определяется методом ранжирования по трехбалльной шкале ( $K_x, K_y, K_a$ ). Большое влияние на имидж организации оказывает фирменный стиль ( $S_n$ ), инструменты ( $W_n$ ), и коммуникационные каналы и носители.

Представленная Интеграционная модель отличается от модели Т. Томиловой следующими позициями. Во-первых, основой предлагаемой нами модели являются индикаторы имиджа, фирменный стиль и имиджформирующие инструменты. В модели «имиджа организации» Т. Томиловой используются структурные элементы имиджа и реакция индивидов. Во-вторых, мы предлагаем внести в модель коммуникационные каналы и носители, так как они являются средствами передачи информации об организациях, чего нет в модели Т. Томиловой.

Таким образом, исследование подтвердило, что использование индикаторов имиджа, фирменного стиля и имиджформирующих инструментов является важным условием управления имиджем торговых организаций.

### Литература

1. *Рогалева Н.Л.* Формирование и оценка имиджа торговых организаций: Автореф. дис. ... канд. экон. наук / Рогалева Надежда Леонидовна. – Новосибир.: Сибир. ун-т потреб. кооп., 2007. – 16 с.
2. *Муромкина И.И.* Имидж розничного торгового предприятия: особенности формирования и восприятия / И. И. Муромкина // *Маркетинг в России и за рубежом.* – 2001. – № 2. – С. 72–77.
3. *Томилова Т.М.* Модель имиджа организации / Т.М. Томилова // *Маркетинг в России и за рубежом.* – 1998. – № 1. – С. 23–34.

УДК 769.91:[316.776.33:316.32(47+57)]"1941/1945"

### Е.В. Токарь

*Камчатский государственный технический университет,  
Петропавловск-Камчатский, 683003;  
e-mail: rikina2014@yandex.ru*

## ПЛАКАТ КАК СПОСОБ КОММУНИКАТИВНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НА СОВЕТСКОЕ ОБЩЕСТВО В ГОДЫ ВЕЛИКОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ВОЙНЫ

Данная работа является итогом анализа и оценки коммуникативного воздействия плаката на Советское общество в годы Великой Отечественной войны. Систематизация и описание конкретных разновидностей печатно-идеологической пропаганды представлены в данной статье.

**Ключевые слова:** плакат, художники, информация, искусство, сюжет.

### E.V. Tokar

*Kamchatka State Technical University  
Petropavlovsk-Kamchatsky, 683003  
e-mail: rikina2014@yandex.ru*

## POSTER AS A METHOD OF COMMUNICATIVE IMPACT ON THE SOVIET SOCIETY DURING THE SECOND WORLD WAR

The analysis and the assessment of the poster's communicative impact on the Soviet society during the Second World War were presented in this work. The systematization and the description of the definite published ideological propaganda variations were given.

**Key words:** poster, artist, information, art, subject.

В годы Великой Отечественной войны у художников, как и у народа, с особой силой проявилось патриотическое чувство. Художники почувствовали, что своим искусством они должны помогать народу в смертельной схватке с врагом. Художники-плакатисты оперативно откликнулись на события первых дней войны. Они вместе со всем народом встали в воинский строй. Молодые мастера направились в военкоматы, чтобы записаться добровольцами в Красную Армию.

На следующий день после начала войны в Москве вышел плакат, изображающий прорванный документ договора о ненападении, грустное лицо и руку Гитлера, просунувшуюся в дыру, и красноармейца, встречающего врага штыком. Этот плакат обошел всю землю. Он обрушивал народную ненависть на вторгшегося противника, требовал возмездия, призывал к защите Родины. Главной была мысль об отпоре врагу, и она была выражена суровым, лаконичным образительным языком, независимо от творческих индивидуальностей. Плакат был создан Кукрыниксами (известное творческое содружество трех художников Куприянова Михаила Васильевича, Крылова Порфирия Никитича, Соколова Николая Александровича).

«Родина-мать зовет!» – образ матери в плакатах военных лет.

Образ матери, зовущей на борьбу с врагом, впоследствии часто использовали художники плакатисты, но только этот стал символом первых дней Великой Отечественной войны. Плакат с известным произведением И. Тоидзе «Родина-мать зовет!» был издан миллионными тиражами на всех языках народов СССР, и его популярность не случайна. Основная сила воздействия этого плаката заключена в психологическом содержании самого образа – в выражении взволнованного лица простой женщины, в ее призывающем жесте.

Интересна история создания плаката, которую рассказали жена и сын художника. Тамара Тоидзе фактически подтолкнула мужа к созданию плаката. В то июньское утро, в тот ошеломляющий миг, когда страна узнала страшную новость, Тамара стала олицетворением всех женщин – молодых и старых, которым выпала в этот день тяжкая участь провожать сыновей на войну. И этот жест, который она, русская женщина, незаметно для себя переняла у землячек мужа – грузинских женщин – и который был так знаком ему, помог создать художнику его лучшее творение. В этой женщине олицетворяется и каждая мать бойца, ушедшего на фронт, и разоренная, призывающая помочь и защитить ее Родина-мать.

В плакате Д. Шмарина «Воин, ответь Родине победой» – аллегорическое изображение Родины в виде молодой женщины, в руках у которой автомат и сноп пшеницы. Это уже образ жены солдата, неустанно работающей в тылу, но готовой каждую минуту встать в ряды воинов с оружием в руках.

В первые месяцы войны сюжеты героических плакатов были насыщены сценами атак и единоборств советского воина с фашистом, причем основное внимание, как правило, обращалось на передачу движения яростного устремления на врага.

В июне 1941 г. В. Корецкий создал композицию «Будь героем!». Этот плакат, увеличенный в несколько раз, был установлен вдоль улиц Москвы, по которым в первые недели войны проходили колонны мобилизованных жителей города. Защитников Ленинграда вел в бой плакат В. Серова «Наше дело правое – победа будет за нами».

Независимость и сила народа, который корнями уходило в героическое прошлое России. «Как прадеды прогнали Наполеона, так и нынешнее поколение прогонит Гитлера, как дрались наши отцы за революцию и свободу, так и мы будем драться» – подобные лозунги писали на плакатах и листовках, и вряд ли в этом было сомнение.

Одним из наиболее распространенных сюжетов был образ женщины, заменившей ушедшего на фронт мужчину у станка, за рулем трактора, за штурвалом комбайна. Плакаты с изображениями тружеников тыла напоминали, что каждый час, каждая минута труда рабочих и колхозников – это тоже удар по врагу.

Плакат служил средством передачи информации в те районы, в которых не было линий связи, которые были оккупированы, но где действовали советские партизаны. Плакаты приобрели необычайную популярность. Их содержание пересказывалось из уст в уста, становилось народной молвой.

«Распространяемые в глубоком тылу немцев плакаты – это весточка великой Родины, напоминание о том, что друзья близко. Население, лишенное советского радио, советской печати, сплошь и рядом узнает правду о войне из этих неизвестно откуда появившихся плакатов...», – так рассказывает о плакате ветеран Великой Отечественной войны.



Оккупация немецкими войсками огромной территории, на которой проживали сотни тысяч мирных граждан, поставила перед авторами новые задачи. Героями художников стали женщины и дети. Одни плакаты раскрывали идею протеста и борьбы, другие показывали беду и страдание, призывая тем самым советских людей к отпущению и помощи тем, кто не в силах сам себе помочь.

Плакат В. Корецкого «Воин Красной Армии, спаси!», впервые напечатанный в газете «Правда» 5 августа 1942 г., вызывал у бойцов ненависть к врагу.

Особое место в плакатном искусстве эпохи Великой Отечественной войны занимает творческое объединение ленинградских художников «Боевой карандаш». Родилось оно во время советско-финской войны, и снова возродилось в Великую Отечественную. Художникам нередко приходили письма от ленинградцев. В одном из них были такие слова: «Смотришь на ваши плакаты, и становится легче дышать. Верим, наш народ непобедим!».

27 июля 1941 г. в 4 часа дня в Москве, на Кузнецком мосту, были вывешены первые «Окна ТАСС».

Плакаты «Окон ТАСС» вошли в историю Великой Отечественной войны героической страницей как один из грозных видов идеологического оружия. Плакаты делались, как правило, мастерски и обладали большим воздействием на зрителя, их хорошо знали на фронте и в тылу, в подполье на оккупированной территории и в партизанских отрядах, во многих странах мира, в том числе и в самой Германии.

В Москву с фронта приезжали автомашины, чтобы свежие «Окна ТАСС» доставить на передовую. В увеличенном виде, на фанерных щитах они выставлялись на виду маршевых рот и непосредственно на передовой.

«Окно ТАСС» представляло собой лист оберточной бумаги с наклеенными на него рисунками и текстом, выполненными по трафарету в 3–5 красок.

Плакаты наклеивались в витрины магазинов, но часто, за неимением более подходящего места, клеились на стены и заборы, как печатные плакаты.

Авторы плакатов всегда верили в то, что победа придет, и они прославят ее своим искусством. Когда разгром врага был уже близок, от художников потребовалось создание жизнеутверждающих работ. Торжество духа и силы народа, одолевшего фашизм – главная идея, объединяющая плакаты, третьего, победного этапа войны.

До окончательной победы над врагом путь был совсем не близок. В 1944 г. художнику Голованову в плакате «Дойдем до Берлина!» удалось создать запоминающийся образ воина.

Знакомясь с советскими плакатами, созданными в годы Великой Отечественной войны, мы фиксируем не только хронику важнейших событий войны; перед нами разворачивается полная шкала настроений и переживаний советских людей, мы вместе с героями плакатов испытываем напряжение, боль, гнев, печаль и радость. Советский военный плакат, как органическая часть общенародной борьбы, всегда отвечал своему назначению: он был оружием, бойцом в строю; он был одновременно и достоверным документом и хранителем памятных событий военных лет.

Победа! И звезды по-новому светят!

Победа! И солнце светлее горит!

Весенний, победный, стремительный ветер

Летит над Отчизной и дух веселит.

### Литература

1. *Кривошечникова М.В.* Великая Отечественная война в художественной культуре. – М., 2002. – 189 с.
2. *Выходцев П.С.* Литература и искусство в годы Великой Отечественной войны. – М., 1970. – 502 с.
3. *Головков А.С.* Вчера была война. – М., 1991. – 201 с.

УДК 334.012.64

**Д.В. Триандофилова, Н.А. Лучина**

*Новосибирский государственный университет экономики и управления,  
Новосибирск, 630099  
e-mail: archi-197@mail.ru*

### **ОЦЕНКА И МЕТОДЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

В статье рассматриваются методические аспекты количественной и качественной оценки эффективности коммерческой деятельности малых предприятий. Обосновывается необходимость учета долгосрочных перспектив функционирования предприятия.

**Ключевые слова:** торговая деятельность, малое предприятие, эффективность.

**D.V. Triandofilova, N.A. Luchina**

*Novosibirsk State University of Economy and Management,  
Novosibirsk, 630099  
e-mail: archi-197@mail.ru*

### **ASSESSMENT AND METHODS TO IMPROVE THE EFFICIENCY OF SMALL BUSINESS ACTIVITIES**

The methodological aspects of quantitative and qualitative assessment of the efficiency of small businesses activities were identified. The necessity of accounting long-term prospects of the enterprise activity was explained.

**Key words:** trading activities, small business, efficiency.

На сегодняшний день характерно повышенное внимание к проблеме эффективности коммерческой деятельности предприятия. Современные условия жесткой конкуренции между организациями, неопределенной и нестабильной внешней среды приводят к выводу, что текущее состояние бизнеса во многом зависит от методов, позволяющих максимально объективно оценить результаты инвестиционных, операционных, финансовых решений управления [1]. Изменчивые внешние условия делают данную проблему актуальной сегодня и требуют разработки новых подходов к понятию эффективности предприятия, подходов к управлению имеющимися ресурсами.

Показатели и критерии эффективности предприятия должны отражать степень выполнения стратегических и функциональных задач и целей организации и соответствовать требованиям общественно-экономической полезности и значимости. Перспективу компании определяют корпоративные стратегии, включающие разработку портфельных, конкурентных стратегий и стратегии роста [2].

Существуют различные подходы к пониманию эффективности коммерческой деятельности. В общем случае их можно разделить на учитывающие только краткосрочный аспект и ориентированные на долгосрочную составляющую эффективности. Понимание коммерческой эффективности с учетом краткосрочных результатов базируется либо на подходе, свойственном для торговых организаций, который определяет рассматриваемую категорию как положительный результат торгово-закупочной деятельности, либо на понимании эффективности как финансового результата [3].

Оба указанных подхода характерны для практики управления в большинстве компаний, тем не менее, нельзя отрицать значимость и другой группы подходов, в которых коммерческая эффективность определяется через рыночную стоимость бизнеса. Приведение будущих денежных пото-

ков к сегодняшнему дню позволяет определить, насколько бизнес будет эффективен в будущем, одновременно выделив и текущую значимость перспективной эффективности бизнеса [4].

Подход на основе долгосрочного понимания эффективности, несомненно, отвечает самой экономической сущности бизнеса. Тем не менее на практике применение данного подхода в корректной форме предполагает наличие системы финансового учета. Безусловно, что данная система является прерогативой крупных компаний. В случае же с малым бизнесом предполагается, что его прибыльность может быть правильно оценена только в краткосрочной перспективе.

Вполне очевидно, что результативность бизнеса следует определять как способность компании приносить собственнику благосостояние на текущий момент, а также в перспективе [5]. Основываясь на подобном понимании эффективности коммерческой деятельности, можно прийти к выводу о необходимости приоритетного соблюдения интересов собственника. На практике данные интересы нередко входят в противоречие с интересами руководства компании, а также интересами самого бизнеса. Поэтому вполне обоснованным параметром коммерческой эффективности следует признать эффективность управления как один из показателей продуктивности бизнеса, который не имеет строгой количественной оценки.

С одной стороны, управление является ресурсом и источником эффективности. С другой стороны, относительно малого бизнеса можно отметить и такой нюанс, как противоречие интересов собственника и интересов самой компании. Вполне обычной для российской практики является ситуация, когда собственник в разрез с долгосрочными интересами бизнеса выводит из оборота капитал, тем самым снижая эффективность в перспективе.

Иными словами, для достижения желаемого результата крайне актуальна составляющая управления, причем, в отличие от крупных компаний, для которых указанная проблема имеет меньшую актуальность, вопросы соотношения интересов собственника, руководства и самого бизнеса являются особенно важными. Вполне очевидно, что продуктивность бизнеса может быть достигнута только в случае достижения определенного баланса между указанными интересами [6]. При этом весьма существенным является и вопрос планирования результатов управления. Таким образом, эффективности коммерческой деятельности, возможно, достичь при принятии эффективных управленческих решений, разработке долгосрочных стратегий развития предприятия. Выражается продуктивность через благополучие собственника в текущий момент времени и в перспективе. Однако для малого бизнеса существуют проблемы использования дисконтированных показателей. Именно поэтому в оценке коммерческой эффективности малого бизнеса, помимо баланса интересов собственника, руководства и самого бизнеса, следует исходить из альтернативных издержек собственника, основываясь при этом на концепции экономической добавленной стоимости, поскольку именно она позволяет оценить альтернативные издержки предпринимателя на создание бизнеса.

### Литература

1. *Архипов А.Е., Севрюков И.Ю.* Управление конкурентоспособностью компании: стратегические аспекты // Инновации в современном мире: Сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф. – М., 2015. – С. 59–62.
2. *Архипов А.Е., Севрюков И.Ю.* Интеграция маркетинговых коммуникаций: подходы, особенности, синергизм // Российское предпринимательство. – 2012. – № 23 (221). – С. 46–50.
3. *Нюренбергер Л.Б., Вайнер А.С.* Современные подходы к формированию факторов конкурентоспособности малых предприятий // В мире научных открытий. – 2013. – № 8.2 (44). – С. 265–282.
4. *Архипов А.Е., Лиханов К.А., Севрюков И.Ю.* Инновационные коммуникационные ресурсы современного маркетинга // Народное хозяйство. Вопросы инновационного развития. – 2013. – № 1. – С. 46.
5. *Аршинова А.Н., Мещеряков И.В.* Особенности формирования отечественных санаторно-курортных комплексов // Теоретические и прикладные вопросы науки и образования: Сб. науч. тр. по материалам Междунар. науч.-практ. конф. – Тамбов, 2015. – С. 13–15.
6. *Климова Э.Н., Еськов В.Д.* Современные перспективы развития рынка маркетинговых коммуникаций // Бизнес и образование: интеграционная модель развития: Материалы Междунар. науч.-практ. конф. – Новосибирск, 2014. – С. 18–22.

**СПИСОК ОРГАНИЗАЦИЙ – УЧАСТНИКОВ КОНФЕРЕНЦИИ  
И ИХ АДРЕСА**

**Управление финансово-бюджетной политики Администрации Елизовского муниципального района**

684000, г. Елизово, ул. Ленина, д. 10

Тел.: (41531) 6-11-35

E-mail: v.petrenko@elizovomr.ru

**ООО «Норильский промышленный транспорт»**

663316, Красноярский край, г. Норильск, ул. Октябрьская, д. 6-В

Тел.: (3919) 25-99-25, факс: (3919) 25-99-20

E-mail: npt@norpt.com

**Таймырский филиал АОУ ВПО «Ленинградский государственный университет имени А.С. Пушкина»**

647000, Таймырский (Долгано-Ненецкий) автономный округ, г. Дудинка, ул. Ленина, д. 38

Тел.: (39111) 3-22-41, 2-38-33

**Харьковский национальный экономический университет им. Семёна Кузнеця**

61001, г. Харьков, пр. Ленина, д. 9-А

Тел.: (057) 702-03-04, (057) 702-18-37

E-mail: mail@hneu.edu.ua

**Академия управления при Президенте Республики Беларусь**

220007, Республика Беларусь, г. Минск, ул. Московская, д. 17

Тел.: (+375 17) 229-51-11, факс: (+375 17) 222-82-64

E-mail: post@pac.by

**Новосибирский государственный университет экономики и управления**

630099, г. Новосибирск, ул. Каменская, д. 52/1

Тел.: (383) 211-05-00

E-mail: priemc@nsuem.ru

**Ответственный за выпуск Н.Г. Ключкова**

**РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ УПРАВЛЕНИЯ  
СОЦИАЛЬНЫМИ И ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ**

*Материалы*

*Четвертой международной научно-практической конференции  
студентов, аспирантов и молодых ученых  
(19–21 мая 2015 г.)*

В авторской редакции  
Технический редактор О.А. Лыгина  
Верстка, оригинал-макет О.А. Лыгина

Подписано в печать 24.06.2015 г.  
Формат 61\*86/8. Печать цифровая. Гарнитура TimesNewRoman  
Авт. л. 15,53. Уч.-изд. л. 15,89. Усл. печ. л. 15,81  
Тираж 100 экз. Заказ № 163

Издательство  
Камчатского государственного технического университета

Отпечатано полиграфическим участком издательства КамчатГТУ  
683003, г. Петропавловск-Камчатский, ул. Ключевская, 35