

Министерство образования и науки Российской Федерации  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего профессионального образования  
«Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»  
**Нижнетагильский технологический институт (филиал)**

Кафедра «Экономика и управление в промышленности»



## СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ, МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА

МАТЕРИАЛЫ XIX МЕЖДУНАРОДНОЙ  
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ

**7, 8 июня 2013 г.**

Нижний Тагил  
2013

УДК338.45  
ББК У9(2) 290-93-21  
С56

**Современные проблемы экономики, менеджмента и маркетинга:** материалы XIX Международной науч.-практ. конф. (7, 8 июня 2013 г., Нижний Тагил) – Нижний Тагил: НТИ (филиал) УрФУ, 2013. – 179 с.

В сборнике представлены материалы докладов XIX Международной научно-практической конференции кафедры ЭУП НТИ (филиала) УрФУ, которые затрагивают актуальные вопросы экономики, менеджмента и маркетинга. Сборник посвящен отчетам о проделанной научно-исследовательской, а также практической работе молодых учёных совместно с их научными руководителями.

Представляет интерес для специалистов и руководителей соответствующих отраслей, полезен для студентов, аспирантов и соискателей при написании дипломных работ и кандидатских диссертаций.

**Редакционная коллегия:**

к. э. н., зав. каф. ЭУП Щербинин М. М.  
к. э. н., н.с. ИЭ УрО РАН Наумов И.В.  
инженер I кат. каф. ЭУП Павлов Н. В.

Подготовлено кафедрой «Экономика и управление в промышленности»

© Авторы статей, 2013

# CONCISE ANALYSIS OF PROBLEMS WITH FINANCING SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES THROUGH THE EUROPEAN FUNDS

*Ing. Darina Bialková, Technical University of Košice, Faculty of Mechanical Engineering,  
Department of Industrial Engineering and Management  
darina.bialkova@tuke.sk*

## Abstract

This article is aimed at small and medium-sized enterprises and their importance in the economy. Is also described their biggest problem - problem with their financing. Finally are described problems of small and medium-sized enterprises in obtaining grants from European funds.

## Key words

Small and medium-sized enterprises, Problems with financing, Grants, European funds.

## 1. The importance of small and medium-sized enterprises

Small and medium-sized enterprises are an integral part of every developed market economy. They have an irreplaceable role in job creation, contribution to the elasticity of the market mechanism and potential of a competitive environment. Creation of a suitable business environment is an important factor in the development of the small and medium enterprises sector. It is expected to simplify and clarify the legislation, reducing administrative and tax burden, strengthening the support infrastructure and improve access to capital as basic or supplementary source of financing [1].

In 2012, micro, small and medium enterprises in Slovakia consisted 99.54% of the total number of enterprises (according to Statistics Office of Slovak Republic).

%	number of enterprises	number of employees	
89,77	125 782	0 - 9	small and medium-sized enterprises
5,4	7 563	10 - 19	
2,56	3 588	20 - 49	
1,84	2 573	50 - 249	
0,23	316	250 - 499	big enterprises
0,13	182	500 - 999	
0,08	116	1 000 and more	

Figure 1 Small and medium-sized enterprises in Slovakia

## 2. Development of small and medium-sized enterprises in Slovakia

According to Eurostat data, were active after the first year since its inception 74,9 % entities of the total number of newly created entities in selected sectors in Slovakia. After the fifth year since its inception is active only 44,4 % of entities. It follows that more than half of newly created firms don't survive more than 5 years. According to presented Eurostat data Slovakia is among the European Union countries with the higher than average proportion of created and extinct entities. Slovakia is also among the countries with the lowest rate of survival entities two years after its inception [1].

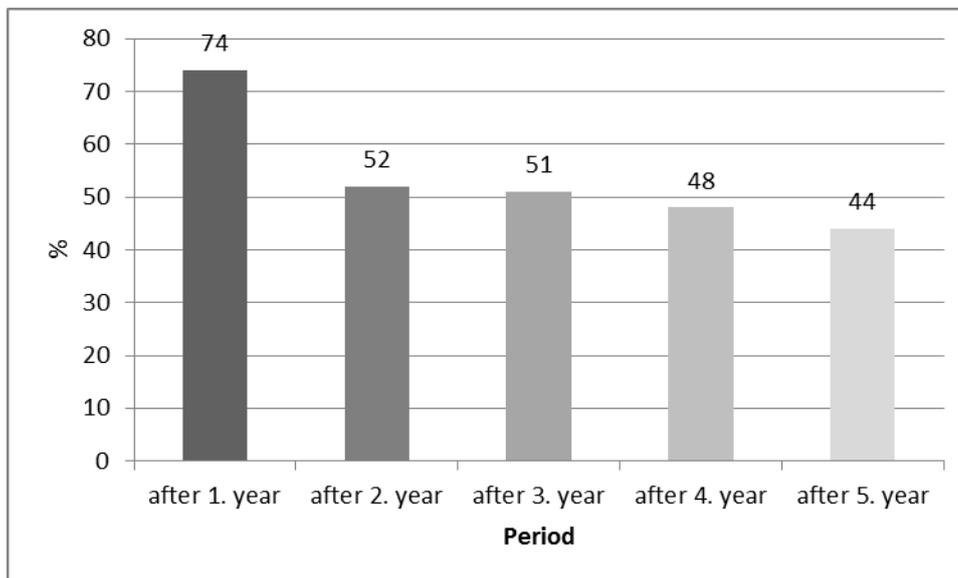


Figure 2. Survival rate of small and medium-sized enterprises in Slovakia since their inception in individual years

One of the main reasons behind the decline of small and medium-sized enterprises is limited access to finance. Bad access to resources is given by the lack of equity capital, weak credit rating and limited possibility of lien granting or guarantees. Only half of the interviewed companies have experience with the preparation and implementation of EU funds financing or grants financing. There are mainly companies that [1]:

- come from industry and public services,
- have more than 150 employees,
- are from region of central and eastern Slovakia,
- can be classified as firms in developing.

### 3. Problems of small and medium-sized enterprises in obtaining finance from European funds

- High-bureaucracy for companies dealing with the preparation of projects is excessive bureaucracy serious problem of applying for and obtaining money from EU funds.

#### These problems are:

- on administrative management,
- the submission of project proposals and annexes,
- the overall project management of the approved project,
- the preparation of background and supporting analyzes.

#### What are these problems [1]?

- The frequent changes in the invitations.
- Governing bodies sometimes require the documents to the applicants at the time of the project may not have yet (e.g. financial statements beginning of February).
- Complicated system cost reimbursement - should be simplified to level similar overpaying invoices for mortgage loans from banks.
- The data on which the State has available would not be from the projects benefit claimant's or from entities that have already approved projects, need to require.
- Unjustified of downtime in the financing of projects from the state should be penalized in management system.

- Applicants missing feedback from the evaluation of their project, which would be able to be used when writing new applications. In the case of a negative standpoint, in most cases only learn information about the number of points they received. In the case of a negative opinion, in most cases, they know only the information about the number of points they received. If a company that prepares projects wants to find out where a particular project lost points, must be empowered from the company that the project required. An approver provides reviews documents only for inspection. For some challenges satisfactory feedback approval authority cannot provide because evaluation criteria are drafted too broadly. And for the profit or loss of points is sometimes just evaluator subjective assessment. There have also been cases where one of the project evaluator takes off points for budget overvaluation, while the second evaluator in the same project reduced points for the too low budget. This can be explained the low professional standards of ministerial agencies [2].

- It turns out that we have too many operational programs now, cumbersome management system implementation of projects and their financial management. Such inefficient procedures caused the current problems in contracting and obtaining EU funds, because in the sixth year of the program period we contracted at level of 71 % and raise funds at level of 32 % [3].

#### **4. Conclusion**

Small and medium-sized enterprises are very important in all countries. Conditions for their financing should be simplified not complicated. The new European funds system should be configured easily. Is it possible to unify procedures and to the implementation of future operational programs, centralization methodology and also when adjusted effective control of public procurement.

#### **Literature**

[1] [http://www.centire.com/sites/default/files/entire\\_web\\_1.pdf](http://www.centire.com/sites/default/files/entire_web_1.pdf)

[2] Alliance PAS: [http://alianciapas.sk/wp-content/uploads/2013/03/sspp\\_2010\\_08\\_eurofondy.pdf](http://alianciapas.sk/wp-content/uploads/2013/03/sspp_2010_08_eurofondy.pdf)

[3] EUROKOMPAS 3/2012, magazine of the Ministry of Transport, Construction and Regional Development of Slovak Republic on the Structural Funds: [http://www.nsrr.sk/download.php?FNAME=1354095117.upl&ANAME=EK3\\_2012\\_verWeb.pdf](http://www.nsrr.sk/download.php?FNAME=1354095117.upl&ANAME=EK3_2012_verWeb.pdf).

[4] Statistical Office of the Slovak Republic: <http://www.statistics.sk/>

[5] SPIŠÁKOVÁ, Emília: Innovation as necessary survival activities of small and medium-sized enterprises in the fierce competitive struggle. In: International Scientific Conference, Innovation - factors of competitiveness of SMEs in the global economic environment: 2. – 3-rd of April 2009, Poprad.

# PROJECT MANAGEMENT AS THE CHALLENGE FOR ALL BUSINESSES

Ing. **Peter Malega**, PhD., Technical University of Košice, Faculty of Mechanical Engineering,  
Department of Industrial Engineering and Management  
**peter.malega@tuke.sk**

**Abstract:** *This article has three main parts. First part is about the principle of project management as the key discipline in today's business environment. Second main part treats with phases of project management and problems in these phases. Third part treats with risk in project management, which company has to manage.*

**Key words:** *project management, phases of project management, risk, project,*

## 1. Introduction

Project management is the application of knowledge, skills and techniques to execute projects effectively and efficiently. It's the competency for companies, enabling them to tie project results to business goals and thus obtain higher competitiveness in their markets.

## 2. Principle of project management

Project management is a set of activities subject to planning, organization, and control of resources in the company with a relatively short-term objective. It had been set for the implementation of specific goals and objectives.[1]

The aim of project management is the transformation of physical and intellectual resources to the set of object, services, or the combination of both, in order to set goals and interaction with the basic five elements of project management, which are [3]:

- project communication – environment that serves to effective understanding of all project participants,
- teamwork – principles of cooperation and trust in terms of achieving the goals,
- organizational commitment – contains mandate from project manager to manage the project, project support based on organizational culture, financial and other resources allocated to the project and the corresponding technology and methods,
- life cycle of the project – represents the logical sequence of sections and most general phases of the project, including the terms and conditions defined for the transition from one stage to another,
- custom components of project management – ten techniques and tools of project management applied throughout their life cycle.

Project management is different from the normal form of operational management in their uniqueness, control system and method of quality control.

## 3. Phases of project management

The whole process of planning and implementation of the project can be divided into five phases. Tab. 1 shows the basic relationships and business orientation assignment to the position that is responsible for processing and decision in the appropriate step of the project.

The most frequent problems in the project management in various stages are [1]:

### 1. Definition:

- unclear connection between the strategic goals of the company and subsequent incorrect setting of project objectives,
- unsuitable pricing strategy developed by the external contractor or the initial estimate of the costs, which affects all stages,
- total underestimation of complexity and risk of the project.

## Phases of project management

Planning		Implementation		
Definition	Plan	Organizing	Control	Finishing
Problem definition	Identification of project activities	Identification of necessary human resources	Managerial style definition	Result acceptance from the customer
Identification of the global objective of the project	Estimation of time and costs	Project manager selection	Control tools defining	Delivery, installation of supplied products
Compiling a list of partial goals	Activities formation according to time succession	Project team formation	Preparation of report about project status	Preparation of project documentation
Provisional resources definition	Critical path identification	Project team organizing	Revision of the project schedule	Preparation and transfer of the project
Identification of assumptions and risks	Typing the project proposal	Assigning the working tasks	Setting the orders for the change	Post implementation audit realizing

## 2. Plan:

- selecting unsuitable model of project management,
- very inaccurate estimation of labour intensity with impact on the schedule and budget,
- incorrect assessment of project risks, deficiencies in assumptions and in the plans of quality building.

## 3. Organizing:

- misunderstandings in communication between project manager and project team regarding goals and objectives,
- lack communication or excessive communication,
- lack of communication channels for some parts of the project team,
- improper division of responsibilities and decision-making capabilities, slow and complicated decision and authorization procedures, vaguely defined priorities,
- lack of scope of project manager's authority, conflicts between line and project management,
- interpersonal problems, personal conflicts, uncontrolled personal ambitions of individuals.

## 4. Control:

- deficiencies of the planned control methods,
- inconsistency and irregularity of the checks, measurement errors, subjective estimates,
- slow decision making about corrective measures.

## 5. Finishing:

- underestimation of the extent and intensity of finishing operations and administration,
- early transfer of labour resources to other projects.

**4. Risk in Project Management**

The risk of the project can be understood as the source of undesirable development or unfavorable consequences for the project. Risk determines the probability of the negative effect and its impact. The distribution of project risks according to the factors that cause these risks are as follows:

- business risk (success or failure of the project),

- pure risk (damage, losses),
- natural phenomena (floods, earthquakes, fires, etc.),
- failure of technical systems (crashes, failure of various devices).

At different stages of project management arise risks in design activity (Fig. 1):

- loss of project priority,
- changes in the availability of resources (especially financial) for the project,
- reduction of design capacities (transfer of workers to other jobs, illness, etc.),
- blocking of strategic and operational information,
- errors in planning and managing the projects,
- complex decision-making procedures in the project process,
- loss of motivation of designers and implementers of the project.

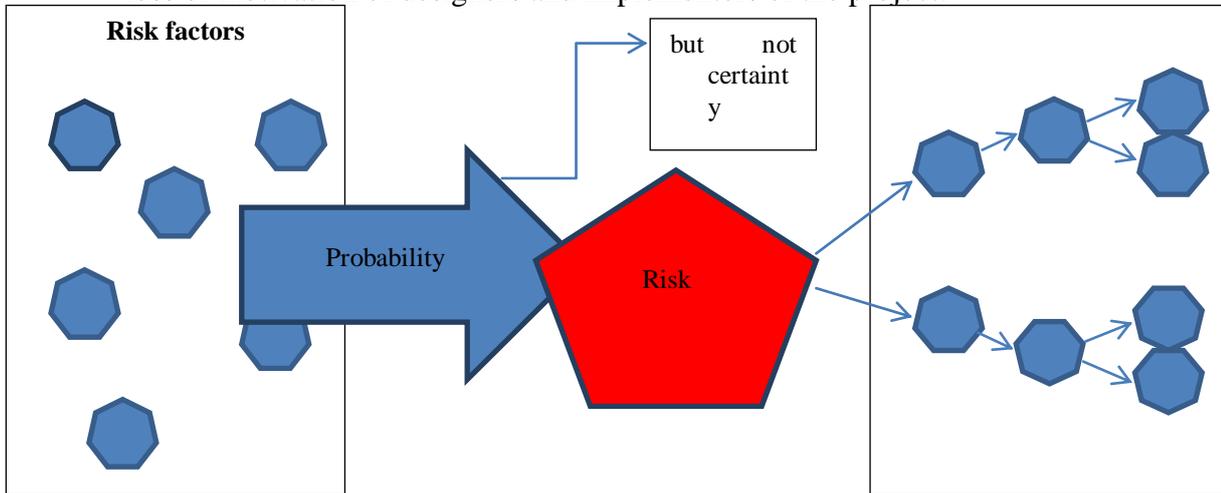


Fig. 1 Formation of risk in project management

The role of project management and planning is the elimination respectively reduction the probability of risk formation.

## 5. Conclusion

Project management is the art of managing the project and its deliverables with a view to produce finished products or service.[2]

### Resources

[1] ADAMEC, F.: Řízení projektu pomocí MS Project 2000, Grada Publishing, 2003

[2] FABIAN, S., STRAKA, L.: Operation of production systems. *Edition of scientific and technical literature*, FVT TU of Košice established in Prešov, Prešov. p. 252, 2008.

[3] SPIŠÁKOVÁ, E: Innovation as necessary survival activity of small and medium-sized enterprises in strong competitive fight. Innovations – competitiveness factor of SME's in global economic environment. Collection from International scientific conference. Vol. April. p. 364-75.

*This article was created by implementation of the project "Centre for Management Research technical, environmental and human risks for sustainable development of production and products in engineering" (ITMS: 26220120060) on the grounds of promoting operational research and development program financed by the European Regional Development Fund - Activity 3.1 Integrated Design manufacturing systems based on physical and virtual modelling.*

*This article was also created by implementation of the grant project VEGA no. 1/0102/11 Experimental methods and modelling techniques in-house manufacturing and non-manufacturing processes.*

# PROJECT – EFFECTIVE SOLUTION OF COMPANY’S EFFORT

*Ing. Peter Malega, PhD., Technical University of Košice, Faculty of Mechanical Engineering,  
Department of Industrial Engineering and Management  
peter.malega@tuke.sk*

**Abstract:** *This article has two main parts. First part is about the substance of project, characteristics of the project and model of successful project. A Second main part treats with characteristics, criteria and types of the projects.*

**Key words:** *project, project realization, types of project, characteristics of the project*

## 1. Introduction

In recent years, the term project became one of the most important tools for implementation the strategic goals and also the instrument to manage change and project is considered as the most important element of project management. According to the managerial terminology, project is goal-oriented, time-limited and substantially justified work that is unique in its content, with the complexity of the assignment, the organization (project), the structure and the processes that lead to the achievement of the strategic objectives. The longest and most difficult stage is the planning process of the project. Appropriate project is the first step to effective project management.

## 2. Substance of the project

When the companies consider some projects, it is important to consider the characteristics that are summarized in Figure 1. There are:

1. Realization– quality of the work,
2. Costs– human and physical resources spent on the project realization,
3. Time – schedule of work, that has to be followed,
4. Scope –range of realized work.

Project has to follow existing culture of the company. If there are disproportions over the implementation of the project with cultural norms, it is to some extent the issue that depends on the tolerance of cultural norms and acceptance of anomalies.

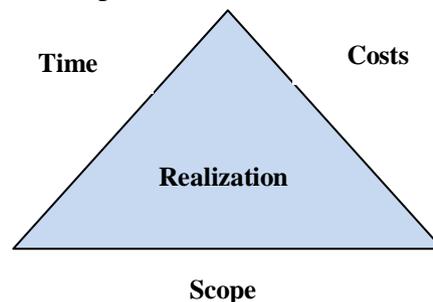


Fig. 1 Characteristics of the project

As the successful project company can consider the project, which ends [2]:

- within the specified time,
- within the defined budget,
- at the appropriate performance level,
- with accepting the result from customer,
- with a minimal amount, or mutually agreed changes, which regard to the setting of the project,

- without undermining the continuity of the main work in the company.

Figure 2 specifies the relationships of the activities leading to the achievement of the successful project.

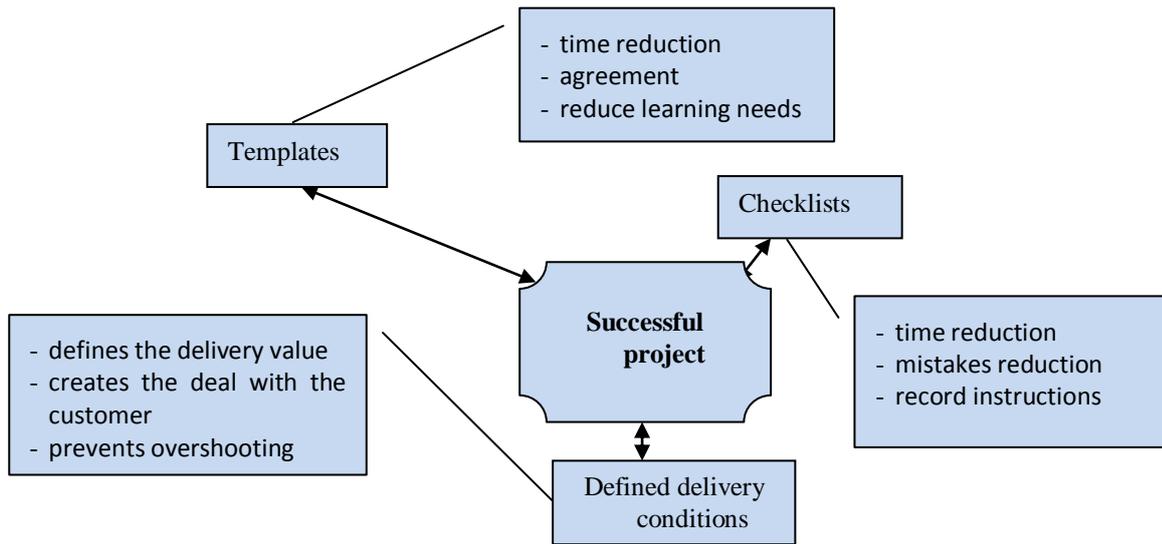


Fig. 2 Model of successful project

The most common reasons for failure of the projects are:

- inaccurate defining of project goals,
- wrong planning and inaccurate estimation,
- outdated technology,
- inadequate methodology of project management,
- incompetence of managers,
- wrong supplier performance.

### 3. Characteristics, criteria and types of the projects

The project is unique and special set of activities that are distinct from routine activities in content and target focus. Each project has its own characteristics (Tab. 1).

Tab. 1

Characteristics of the project

Uniqueness	stems from ideas, provide a specific answer to the problem.
Complexity	claim interactive planning and implementation skills.
Extensiveness	Is characteristic and unique set of activities and elements.
Purpose	clearly defined goals tend to exact results.
Cohesion	Requires a lot of files and sub-activity bonds.
Limited resources	human and material.
Limitation in space and time	start – end – specific location.
Heterogeneity	unification of personal and intellectual efforts of various departments.

The realization of the project must take into account the basic criteria of project documentation creation. The basic questions that have to be answered are:

- What group of people or institution realize the project?
- What are the objectives of the project?
- How is secured the project funding?

There are a lot of project types. Tab. 2 divides projects into four categories based on the outputs.

## Types of projects based on the outputs

Within organizations (Industrial, commercial, educational)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– initiated and financed through their own companies,</li> <li>– centred on the financial structure change, the development of the new product or service, etc.</li> </ul>
Commercial, budgetary and contributory institutions, municipal organs	<ul style="list-style-type: none"> <li>– driven mainly by internal necessity with the institution objectives and the possibility of obtaining a grant,</li> <li>– importance of covering the internal needs of the institutions with the priorities set for the project.</li> </ul>
Realized by the group of people (e.g. non-governmental organizations)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– solution of cultural, social, economic, environmental and other problems</li> <li>– funded by external sources (grants).</li> </ul>
Other	<ul style="list-style-type: none"> <li>– complex activities carried out by individuals or group of people with different demands on organizational and financial security (removal).</li> </ul>

Literary sources offer some variation of the projects distribution, for example. By output (conceptual, investment, innovation, organizational), complexity (easy, medium, complex), sponsor (personal, family, internal, customer, state), size (small, medium, large).

#### 4. Conclusion

The overall success of the project depends on the level of coordination and quality control of process groups, on their integration. Good project is a prerequisite for obtaining competitive advantage.

#### Resources

1. ADAMEC, F.: Řízení projektu pomocí MS Project 2000, Grada Publishing, 2003
2. DOLANSKÝ, V – MEKOTA, V – NEMEC, V.: Projektový management: Grada Publishing, Praha, 1996
3. FABIAN, S., STRAKA, L.: Operation of production systems. *Edition of scientific and technical literature*, FVT TU of Košice established in Prešov, Prešov. p. 252, 2008.
4. KADUKOVÁ, E.: Projektový manažment v kocke: 1. vydanie. Prešov: Metodicko-pedagogické centrum v Prešove, 2003. Dostupné na internete
5. <[www.rocepo.sk/modules/mydownloads/visit.php?cid=15&lid](http://www.rocepo.sk/modules/mydownloads/visit.php?cid=15&lid)>
6. SPIŠÁKOVÁ, E: Innovation as necessary survival activity of small and medium-sized enterprises in strong competitive fight. Innovations – competitiveness factor of SME's in global economic environment. Collection from International scientific conference. Vol. April. p. 364-75.
7. SVOZILOVÁ, A.: Projektový manažment: 2., aktualizované a doplnené vydání. Praha: Grada Publishing, a.s., 2011. ISBN 987-80-247-3611-2

*This article was created by implementation of the project "Centre for Management Research technical, environmental and human risks for sustainable development of production and products in engineering" (ITMS: 26220120060) on the grounds of promoting operational research and development program financed by the European Regional Development Fund - Activity 3.1 Integrated Design manufacturing systems based on physical and virtual modelling.*

*This article was also created by implementation of the grant project VEGA no. 1/0102/11 Experimental methods and modelling techniques in-house manufacturing and non-manufacturing processes.*

# INTERNATIONALIZATION OF SLOVAK SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES IN TERMS OF EU

Ing. **Peter Malega**, PhD., Technical University of Košice, Faculty of Mechanical Engineering,  
Department of Industrial Engineering and Management  
**peter.malega@tuke.sk**

**Abstract:** This article has two main parts. First part is about the internalization of SMEs in the EU. Second part treats with the internationalization development of SMEs in Slovakia and this part describes in detail SMEs in Slovakia, their situation and potential to the future.

**Key words:** small and medium enterprises, internalization, EU, Slovak republic

## • Introduction

The growth of economic openness is associated with growth opportunities for business in foreign markets. The use of the possibilities offered by foreign markets is now important for small and medium enterprises (SMEs), which in the country's economy occupy the important position (share in employment, GDP, etc.). [2] Current but also future potential entrepreneurs should know possibilities offered by the domestic market; learn about the opportunities offered by the single market of the EU, but also business opportunities in markets outside the EU. Supporting the internationalization of SMEs and improving their access to the markets of other countries is for EU one of the primary goals and it is realized through its various programs.

## • Internationalization of SMEs in the EU

The EU Commission published the results of the assessment results of the MSP in 2012, together with a comprehensive data that summarized development of SMEs in all EU member states. Despite difficult conditions, SMEs maintained its position as the supporting pillar of the European economy, which accounts more than 98% of all enterprises, about 20.7 million firms with more than 87 million employees. The largest shares, 92.2% of SMEs are micro enterprises with less than ten employees. It is estimated that SMEs account 67% of total employment and 58% of value added. Development of SMEs in the EU – number, employment and value added – since 2005 is shown in Fig. 1. [1]

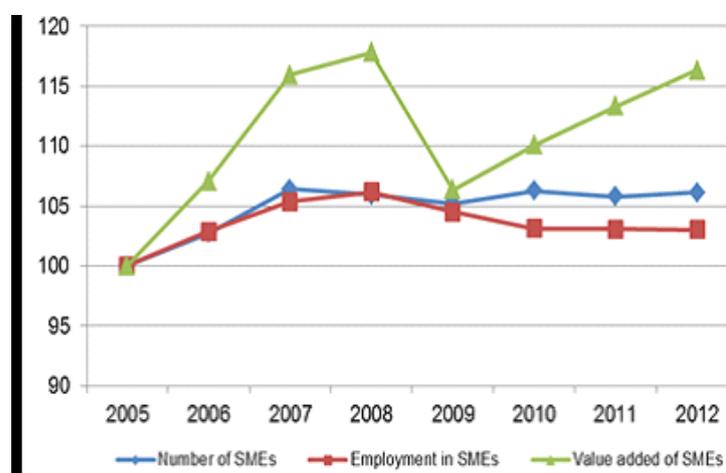


Fig. 1 Changes in the number of SMEs, employment in SMEs and the value added of SMEs in the EU in the period 2005 – 2012 (index, 2005 = 100)

- **Internationalization development of SMEs in Slovakia**

Small and medium enterprises represent 99.2% of all enterprises and constitute 52.2% of value added and the share of employment (private non-financial sector) reaches 58.3%.

Slovak business sector is the significant representation of microenterprises as well as in other EU countries. In Slovak republic (SR), microenterprises represent 96.25% of the total number of enterprises (SMEs + large enterprises), which is 3.9% more than in the EU and contribute on employment with 39.6%, which is increase of 10.6 % more than in the EU. [1]

The share of micro enterprises in the total number of SMEs in Slovakia is higher (96.25%) than in the EU-27 (92.38%). Medium and small enterprises, however, have lower representation in the SR than in the EU, but the biggest difference is in the group of medium enterprises.

The participation of Slovak SMEs is very active in all forms of international relations –the EU 27 average of SMEs participation in all forms of internationalization is 44%, in Slovakia is the average of these enterprises about 58%.

In trade relations is situation as follows [1]:

- Compared to the EU27 average (25%), the share of SMEs on export is above this average (about 28%).

- Import of SMEs in Slovakia reached slightly over 40% (EU27 average is 29%).

Despite the significant position of SMEs in the economy of the Slovak Republic, in the foreign trade exchange of Slovakia continues the dominance of large enterprises. In summary, the small and medium enterprises reached in account on the total volume of goods exports only 30.9% and the share of SMEs in total import of goods was 43.4%.

In foreign trade activities of SMEs in Slovakia dominated import. It is in terms of export and import volume of all SMEs in Slovakia, but also from the perspective of different size categories of SMEs. [3]

When we compare the position of SMEs in foreign trade in Slovakia with the situation in the EU, there are certain differences. In the case of export, SR had significantly lower representation in the categories of small and medium enterprises as well as nearly 15% below the overall representation of SMEs compared to the EU. [3]

In the case of import compared to the EU, was significantly represented the category of microenterprises, while the category of small and medium enterprises had a lower representation. The overall share of SMEs on import is comparable with the EU. From the total number of enterprises (11,268), which carried out export operations, were small and medium enterprises in total of 96.9% (10 923). In terms of size categories of these enterprises were microenterprises 64.4% share (7258 microenterprises), small enterprises share of 20.5% (2310 small enterprises) and medium enterprises 12.0% share (medium enterprises). [4]

The largest number of exporting SMEs is in the group of microenterprises, the volume of export (in mil. EUR) are more successful medium enterprises. The highest proportions on the export volume of SMEs have medium businesses, but the highest share of exporting SMEs are in the group of microenterprises. Expansion of SMEs is focused primarily on the EU single market. Export of SMEs in the EU was over 90%, while export to countries outside the EU reached less than 10% of the total export of SMEs (in the EU it is 13%). Collectively reached small and medium enterprises 33.0% of the total export of the SR to the EU countries, while the share of microenterprises accounted 12.4% and the share of small enterprises was 6.2% and the share of medium enterprises was 14.4%. More than average proportion reached SMEs on export in Malta (77.1%), Cyprus (70.8%), Hungary (62.0%), Luxembourg (55.2%), Czech Republic (49.6 %), Austria (42.0%), Bulgaria (40.8%), Denmark (38.6%) and Belgium (36.9%).

From the report of the European Commission "Small and medium enterprises in 2011: situation in the EU Member States" resulted that the only area in which the Slovak SMEs achieve better performance than the EU average is exploiting the advantages of the single market. In the remaining areas are Slovak SMEs score below the EU average. It is therefore

evident that the Slovak SMEs are internationalizing mainly in the area of EU member states and in non-EU markets are Slovak SMEs activities very low. [4]

#### 4. Conclusion

Small and medium enterprises in the EU and in Slovakia enter in activities with foreign countries in various forms, but the most through trade. In these activities dominate relationships within the single market; markets outside the EU are represented very low. The increased attention within EU has recently just SMEs and their penetration into various markets. [2]

#### Resources

1. <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/marketaccess/internationalisation>
2. SPIŠÁKOVÁ, E: Innovation as necessary survival activity of small and medium-sized enterprises in strong competitive fight. Innovations – competitiveness factor of SME's in global economic environment. Collection from International scientific conference. Vol. April. p. 364-75.
3. VAVRÍKOVÁ, Michaela: 2012. Internacionalizácia malých a stredných podnikov, podporné programy z pohľadu EÚ. online: <http://www.euractiv.sk/jednotny-trh-eu/analyza/internacionalizacia-malych-a-strednych-podnikov-020184>
4. WYMENGA, P. a kol.: 2012. EU SMEs in 2012: at the crossroads. Annual report on small and medium-sized enterprises in the EU, 2011/12., online: [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2012/annual-report\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2012/annual-report_en.pdf)

*This article was created by implementation of the project "Centre for Management Research technical, environmental and human risks for sustainable development of production and products in engineering" (ITMS: 26220120060) on the grounds of promoting operational research and development program financed by the European Regional Development Fund - Activity 3.1 Integrated Design manufacturing systems based on physical and virtual modelling.*

*This article was also created by implementation of the grant project VEGA no. 1/0102/11 Experimental methods and modelling techniques in-house manufacturing and non-manufacturing processes.*

## СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ЗАКОНОМІРНОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНІ

*Третяк Н.М., к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки, Черкаський інститут банківської справи НБУ*

У системі забезпечення розвитку діяльності суб'єктів господарювання капітальні інвестиції відіграють найважливішу роль. Вони є головним джерелом формування виробничого потенціалу, основним механізмом реалізації стратегічних цілей економічного розвитку, найважливішою умовою забезпечення зростання ринкової вартості підприємства, головним інструментом реалізації інноваційної політики.

Капітальні інвестиції нерозривно пов'язані з усіма основними видами діяльності суб'єктів господарювання і всіма стадіями його життєвого циклу, спрямовані на реалізацію його місії і стратегії, формують його перспективну організаційну структуру і інвестиційну культуру. Знання і практичне використання сучасних принципів, механізмів, і методів ефективного капітального інвестування дозволяє забезпечити перехід суб'єктів господарювання до нової якості економічного розвитку в ринкових умовах [2].

Теоретичні і практичні засади капітального інвестування діяльності суб'єктів господарювання досліджували вчені: І. Бланк, Л. Нейкова, А. Пересада, Г. Бірман, В. Балабанов, В. Ковальов. Дослідження таких авторів є фундаментальними та становлять основу подальших розвідок щодо особливостей та джерел капітального інвестування діяльності суб'єктів господарювання.

За підсумками 2012 року на українських підприємствах освоєно 263727,7 млн грн капітальних інвестицій, які направлені на придбання, реконструкцію, модернізацію або створення необоротних активів підприємства. Аналіз даних таблиці свідчить, що у 2012 році сума капітальних інвестицій за джерелами фінансування становила 263727,7млн грн, що на 120527,7 млн грн більше ніж за аналогічний період 2011 року. Протягом останніх двох років спостерігається тенденція до збільшення суми капітальних інвестицій, хоча значне зменшення вкладених інвестицій відбулося у 2009 році, таке явище є наслідком фінансово-економічної кризи в країні. У 2011 році відбулося значне зростання вкладених коштів в основний капітал суб'єктів господарювання і у 2012 році воно досягло свого максимального значення за останні 5 років [5].

Аналізуючи структуру джерел інвестиційного забезпечення, можна відзначити, що головним джерелом інвестиційного забезпечення у 2012 році залишається власний капітал підприємства, що у сумі становить 156149,3млн грн, зокрема прибуток у розпорядженні підприємства та амортизаційні відрахування, які у результаті господарської діяльності суб'єктів господарювання акумулюються у складі прибутку підприємства. Позитивною тенденцією є збільшення частки амортизаційних відрахувань у структурі власного капіталу від 17,2% у 2011 році до 21% у 2012 році.

Вагомим джерелом фінансування капітальних інвестицій протягом останніх п'яти років залишається банківське кредитування, сума якого у 2012 році становила 42526,9 млн грн. В аналізованому періоді продовжувалося зростання капітальних інвестицій, освоєних за рахунок кредитів банків і інших позик, питома вага яких у 2012 р. склала 16,1% ( для порівняння у 2011 р. – 15,6, а у 2010 р. лише 12,4 %), що можна розглядати як позитивну тенденцію і що свідчить про підвищення ролі банківської системи у кредитуванні підприємств у разі оновлення техніко-технологічної бази, розширення виробничих можливостей, капітального будівництва, впровадження у виробництво інноваційних продуктів.

Останніми роками жваво використовуються для фінансування капітальних інвестицій кошти населення, питома вага яких у 2012 році становить 8,3% від загального обсягу фінансування діяльності суб'єктів господарювання [5].

Сучасний стан капітального інвестування суб'єктів господарювання в Україні характеризується зменшенням ролі держави як інвестора і розвитком приватних інвесторів, формуванням інвестиційної інфраструктури: комерційних банків, спеціалізованих кредитно-фінансових інвестиційних інститутів. Ці процеси поступово модифікують структуру інвестиційного капіталу за формами власності й джерелами фінансування. Прикрім залишається питання щодо використання коштів з державного та місцевих бюджетів, які направляються на фінансування капітальних інвестицій суб'єктів господарювання їх питома вага у 2012 році становила усього 6,3% та 3,2%. Це свідчить про те, що органи державного та місцевого самоврядування не приймають активної участі у фінансуванні капітальних інвестицій підприємств.

Таблиця

## Капітальні інвестиції за джерелами фінансування за 2008 – 2012 рр (млн грн)

Джерела фінансування	Роки				
	2008	2009	2010	2011	2012
Усього	155785,4	106278,5	103294,7	143200,0	263727,7
Кошти державного бюджету	6163,5	4552,1	4644,9	8412,1	16530,9
Кошти місцевих бюджетів	5837,7	2790,4	2258,5	3880,2	8307,7
Власний капітал підприємств та організацій	96737,6	71229,8	64726,6	90214,0	156149,3
Кредити банків та інші позики	22704,9	13827,3	12876,5	22642,9	42523,9
Кошти населення та індивідуальне житлове будівництво	6908,9	3180,5	9441,4	7210,3	21975,1
Інші джерела фінансування	2198,3	1633,3	3958,3	5010,2	18237,8

Аналіз обсягів капітальних інвестицій за видами економічної діяльності доводить, що найбільший обсяг інвестиційних коштів направлено на розвиток підприємств промисловості – 94965,9 млн грн, що становить 36% від загального обсягу). У будівельну галузь направлено 13,8% від усього обсягу капітальних інвестицій, що становить 36415,1млн грн (табл.2.3). У діяльність транспорту та зв'язку й у діяльність підприємств та організацій, що здійснюють операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг та надання послуг підприємствами направлено майже однаковий обсяг капітальних інвестицій, що становить 13,5% та 11,6% загального обсягу капітальних інвестицій, у діяльність сільськогосподарських підприємств – 16052,8 млн грн (6,1%), у діяльність підприємств торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку – 23346,5 млн грн. (8,8 %) [5].

Найменший обсяг капітальних інвестицій у 2012 році направлено у діяльність охорони здоров'я й надання соціальної допомоги та у діяльність установ освіти, що становить відповідно 2594,8млн грн. (0,98% ) та 1328,2 млн грн. (0,5% ). Дані аналізу свідчать про те, що заклади охорони здоров'я та установи освіти, у своїй більшості є підприємствами державної форми власності, їх діяльність фінансується за рахунок держави, яка у свою чергу направляє на розвиток цих галузей мінімальний обсяг капітальних інвестицій, наслідком чого є використання застарілої, фізично та морально зношеної техніки, не впровадження інноваційних активів та технологій, низький рівень надання медичних послуг.

**У 2012 році в економіку України від іноземних інвесторів надійшло 6013,1 млн дол. США прямих інвестицій (акціонерного капіталу). У розрахунку на одну особу країни, сума залучених інвестицій у 2012 р. становить 1199,3 дол. США. Найбільший обсяг прямих інвестицій – 85,8% усіх залучених іноземних інвестицій, надходить до восьми областей: Дніпропетровської (8351 млн дол), Харківської (2170 млн дол), Донецької (2981 млн дол), Київської (1927 млн дол), Львівської (1634 млн дол), Одеської (1629 млн дол), АР Крим (1463 млн дол) та до м. Києва (2659 млн дол). Це**

саме ті регіони, які на сьогодні вже є економічно розвинутими та найбільш привабливими для іноземних інвесторів. Таке спрямування прямих іноземних інвестицій та інвестицій в основний капітал в регіональному розрізі не сприяє рівномірному соціально-економічному розвитку усіх регіонів України та посилює подальше збільшення розриву щодо їх розвитку [5].

За таким же принципом здійснився розподіл і капітальних інвестицій у 2012 році. Аналіз розподілу капітальних інвестицій за областями України свідчить, що найбільша сума капітальних інвестицій зосереджена у м. Київ - 64552,0 млн грн. ( 24,5% від загального обсягу капітальних інвестицій), на другому та третьому місцях знаходяться такі області як Донецька (11,4%) та Дніпропетровська (7,7%). На четвертому та п'ятому місцях Київська область (7,1%) та Автономна Республіка Крим (6,7%) (табл. 2.4).

Найменший обсяг капітальних інвестицій здійснено у ряді областей України, зокрема: Житомирська та Закарпатська області, питома вага інвестованих коштів у необоротні активи становить 2539,2 млн грн та 2518,8 млн грн (1%); Херсонська та Чернігівська області, питома вага інвестованих коштів становить лише 0,9% від загального обсягу капітальних інвестицій. І найменший обсяг капітальних інвестицій здійснено у Чернівецькій області, що становить 2131,2 млн грн (0,8%). Такий нерівномірний розподіл суми здійснених у 2012 році капітальних інвестицій пояснюється тим, що Донецька, Дніпропетровська, Київська та Харківська області є промислово розвинутими областями, у яких зосереджено велика кількість підприємств добувної, переробної та металургійної промисловості. Підприємства, на яких спостерігається високий коефіцієнт фондомісткості та фондоозброєності, а це, у свою чергу, вимагає постійного оновлення технічної та технологічної бази, що і відбувається на таких підприємствах відповідно до здійсненого аналізу.

**На основі детального та глибокого аналізу капітального інвестування діяльності суб'єктів господарювання доцільно формування стратегії його інвестиційного забезпечення, яке дає змогу визначити напрям поведінки підприємства на ринку з врахуванням умов зовнішнього середовища, та вірогідного характеру їх зміни; оцінити конкурентоспроможність та стратегічні конкурентні переваги суб'єкта господарювання; сформулювати глобальну мету його діяльності та цілі, які нею зазначені; визначити ресурси, які необхідно залучити для досягнення поставлених цілей та забезпечити їх найефективніше використання.**

#### Список літератури

1. Однорог, М. А. Методика визначення інвестиційного забезпечення на сучасному етапі [Текст] / М. А. Однорог // Економіка, фінанси, право. – 2009. – №11. – С. 7-11.
2. Про інвестиційну діяльність [Текст]: Закон України від 18.09.1991 р. №1560-XII // zakon.rada.gov.ua
3. Податковий кодекс України [Текст]: №2856-VI від 02 грудня 2010 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – №13-17. – С. 122.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 4 „Звіт про рух грошових коштів” [Текст]: Затверджено Наказом Міністерства фінансів України № 87 від 31.03.99 р. // [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

## SUBWAY

*Pestrenina Ekaterina Vyacheslavovna, Tuchkova Valeriya Mihailovna, students of NTI  
(branch) UrFU*

*Titova Elena Yurievna, k. p. s., the head of IL chair of NTI (branch) UrFU*

**Subway is a unique possibility of opening of the business!** This use of the business checked system and a brand which is already a success worldwide. Franchizing is an opportunity to organize a business without having your own brilliant idea. Also it assumes exact calculation of the financial investments and the maximum decrease in risks. For this reason we have decided to tell about this network. In the presentation we will speak about advantages and problems of the franchisee on the example of this network, namely: how everything began, the network growth, the mission in the world, values, achievements, the franchising program, advantages and shortcomings of the network and the main thing is that we will learn the opinion of one of the restaurant managers.

The development of a network happens fast, since 2005 the number of restaurants has increased almost twice. In Russia there have been 535 restaurants open the recent 6 years and it is not a limited number as there is an aim to start up 1000 by 2015.

The mission of the subway sounds so: -we want our clients to put us on the first place among competitors;

-we aspire that 30% of buyers in each market will become our loyal visitors;

-the subway is provided by franchisees with tools and methods for the increase of their competitiveness in the market of fast food restaurants, providing high value to our consumers.

They consider as values quality of service, preparation at the request of the buyer, personnel, visitors, healthy alternative to fat burgers as prime values. They are proud of their own baked bread and fresh ingredients.

The franchising program is developed in all details. For beginners there are 5 detailed steps for start up, a special program for calculation of all indicators, also there is an opportunity to set questions to experts online.

It is attractive to everybody, as this use of the checked business system, an opportunity to start up one's own business, a branch choice, decrease in risks. But you have to understand that you will face rigid requirements and the way is closed for development of own ideas.

Signing the contract with Subway you are obliged to observe all rules formulated in the contract, the franchisee has to follow special rules concerning daily operations in business. It is described in the program of training of the franchiser.

Restrictions will concern working hours, technical aspects, the product range. As the franchisee is obliged to buy the equipment and production from the suppliers appointed the franchiser. They limit your access to the free market and the franchisee is obliged to pay marketing and advertising campaigns despite that it doesn't consider it effective.

The decision for these problems doesn't exist, it is a personal choice of everyone. It is possible to look for only the franchising program which suits you.

## РОЛЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ КЛАСТЕРОВ В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Жданов А.Н. (Россия), Негосударственное высшее профессиональное образовательное учреждение "Уральский институт экономики, управления и права"*

*Сироткин В.А., главный инженер ОАО «Минская типография» (Республика Беларусь)*

Долгосрочное эффективное функционирование промышленного предприятия обусловлено его конкурентоспособностью, которое в значительной мере создается взаимосвязью предприятия с другими предприятиями региона, составляющими региональный кластер. Поэтому нахождение, изучение и использование факторов, способствующих повышению конкурентоспособности на основе создания регионального кластера – это задача как правительства страны и региона, так и предприятий, составляющих кластер.

Под кластером понимается объединение нескольких предприятий по отраслевому признаку, которое имеет замкнутый технологический цикл при производстве продукции, начиная от научно-исследовательской работы и заканчивая реализацией продукции. За счет синергетического взаимодействия предприятий кластера может достигаться дополнительный экономический эффект, а также оказываться благоприятное влияние на экономику региона и страны в целом. Наличие кластера в регионе позволяет:

- осуществить эффективное взаимодействие органов власти региона с о всеми представителями кластера;

- выявляются сильные и слабые стороны секторов экономики и на основе этой информации принять необходимые решения на уровне региона;

- разработать совместные с Правительством региона мероприятия по повышению эффективности работы кластера;

- решить социальные проблемы региона, в том числе проблему занятости населения;

- появляется возможность успешного выхода на рынок других регионов и зарубежный рынок и пр.

Особое место в исследовании природы и конкуренции в отдельных отраслях и принципов деятельности в условиях конкуренции занимает М.Портер [1], [2]. В частности он отмечал, что «не существует общепринятого определения конкурентоспособности... Однако, успех фирм в состязании с конкурентами прежде всего зависит от положения дел в стране. С удивительной регулярностью фирмы некоторых стран добиваются непропорционально большого успеха в определенных отраслях на мировом рынке. Условия в одних странах, по-видимому, в большей степени стимулируют развитие и достижение успеха, чем в других странах. Понимание роли страны в целом в конкуренции на мировом рынке было бы в равной степени ценным как для фирм, так и для правительств, поскольку оно позволило бы уяснить, как создается и поддерживается конкурентоспособность. Правительство является активным участником международной конкуренции, но редко эта роль может быть главной».

Данный тезис М.Портера вполне может быть применим и в отношении регионов страны. Руководство предприятия должно четко представлять, какие особенности региона могут повысить его способность создать и удерживать конкурентное преимущество на региональном, национальном и международном уровне за счет функционирования в рамках регионального кластера.

По мнению авторов, для повышения эффективности деятельности кластера необходимо выполнять следующие условия:

- определение критериев выделения кластера (отрасль экономики, уровень взаимодействия, техническое оснащение и пр.);
- определение границ кластера (географические, технологические и пр.)
- привлечение к совместному решению проблем всех представителей кластера;
- выделение главного лидера, который будет заинтересован в помощи остальным участникам кластера;
- разработка стратегии использования совместных ресурсов для внедрения инноваций и инвестиций;
- привлечение инвесторов, которые будут уверены в успешной деятельности кластера и которые предоставят инвестиционные ресурсы;
- участие правительства региона в разработке стратегии развития кластера.

Предложенные условия позволят специализироваться предприятиям кластера в тех отраслях и сегментах рынка, где они более конкурентоспособны, чем отечественные и иностранные конкуренты, и импортировать только те товары и услуги, по которым ее фирмы уступают зарубежным.

В целом можно сказать, что синергетическое взаимодействие между предприятиями регионального кластера, обуславливающее их международную конкурентоспособность, позволяет обеспечить рост доли страны в мировом экспорте и, как следствие, влечет за собой повышение уровня жизни населения региона и страны в целом.

#### **Библиографический список:**

1. Портер М. Конкуренция. : Пер. с англ.: Уч. пос. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. – 495 с.
2. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ. / Под ред. и с предисловием В.Д. Щетинина. – М.: Междунар. отношения, 1993. – 896 с.

### **ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ**

*Аймен А.Т., д.э.н., профессор, кафедры «Менеджмент», Таразский государственный университет им. М.Х. Дулати, Казахстан*

*Айменова Ш.А., к.э.н., и.о.доцента, Таразский гос ударственный университет им. М.Х. Дулати, Казахстан*

*Хажгалиева Д.М., магистр техники и технологий, Таразский государственный университет им. М.Х. Дулати, Казахстан*

При анализе конкурентоспособности региона используются следующие подходы: институциональный подход, основанный на концепции конкурентоспособности региона, программно-целевой подход, системный, комплексный и контрактный.

Институциональный подход можно применить, опираясь на концепцию конкурентоспособности региона «региональный ромб», предложенный М. Портером. Конкурентоспособность региона – продуктивность (производительность) использования региональных ресурсов, и в первую очередь рабочей силы и капитала, по сравнению с другими регионами, которая выражается как результат в величине валового регионального продукта (ВРП) на душу населения, а также в его динамике.

Целью программно-целевого подхода является формирование системы программ на основании дерева целей. На высшем уровне создание конкурентоспособности региона могут обеспечить следующие программы: «Формирование факторов производства», «Стимулирование спроса», «Развитие комплексов родственных отраслей»,

«Формирование благоприятных условий для жизнедеятельности». Эти программы могут быть детализированы в программах более низкого уровня - например, «Развитие образования», «Привлечение инвестиций», «Развитие инфраструктуры». Механизмы программно-целевого подхода способствует интеграции и координации всех уровней, ветвей и органов управления, коммерческих и некоммерческих организаций, их ресурсов, создают условия для получения количественно измеримых результатов управления. Реализация этих и других программ, по нашему мнению, способствует повышению эффективности управления и развитию конкурентоспособности региона.

Системный подход к исследованию конкурентоспособности региона предполагает, что все внутренние и внешние элементы системы могут быть исследованы во взаимосвязи и взаимодействии. Многосвязная система формирует и проявляет свои свойства только в процессе взаимодействия внутренней и внешней среды региона. Внутренняя среда реагирует на воздействие внешней среды, развивается под ее воздействием, но при этом сохраняет качественную определенность и свойства, обеспечивающие относительную устойчивость и адаптивность функционирования системы.

Без взаимодействия с внешней средой регион не сможет функционировать и обеспечивать конкурентоспособность. Вместе с тем, чем меньше возмущений во внешней среде, тем устойчивее будет функционировать регион. Применение системного подхода к изучению конкурентоспособности предполагает формирование параметров «входа» и «выхода» внутренней среды. Важнейшим фактором в оценке параметров входа являются собственные ресурсы региона. К ним относятся: инфраструктура, транспорт, связь, система коммуникаций, торговля, трудовые ресурсы.

Потребность в ресурсах прогнозируется после изучения организационно-технического уровня (внутренней среды), возможностей их освоения и удовлетворения потребностей. Обратная связь является коммуникационным каналом от потребителей (внешней среды) к производителю и поставщикам ресурсов. Таким образом, внутренняя среда зависит от трех основных элементов системы: «входа», «выхода» и внешней среды в целом. Для обеспечения конкурентоспособности необходимо, чтобы:

- маркетинговые исследования гарантировали соответствие проектов мировым достижениям;
- «вход» системы обеспечивал создание конкурентоспособности;
- внешняя среда была заинтересована в развитии систем и способствовала нормальному протеканию процессов внутренней среды региона;
- внутренняя среда системы была способной адаптироваться к «входу» и внешней среде в целом.

В экономической науке и хозяйственной практике при проведении исследований на макро- и микроуровне часто используется комплексный подход. Учеными Казахстана накоплен значительный опыт комплексного анализа и оценки организационно-технического и финансово-экономического уровня промышленных предприятий в регионе, именно для анализа конкурентоспособности региона можно применить этот подход. Целесообразно для рассмотрения наиболее существенных показателей, определения индикаторов регионального развития. Развитие рыночных отношений вызвало потребность в контрактном (информационном) подходе. В рамках неинституциональной теории в соответствии с данным подходом регион анализируется как сеть контрактов. С этой позиции формирование стратегии изучается по двум основным направлениям: через взаимодействие с инсайдерами и аутсайдерами. В свете этого, на наш взгляд, регион как сеть контрактов включает:

- совокупность взаимодействий, направленных на поиск наиболее выгодного способа производства в условиях неопределенности;

- сеть двусторонних долгосрочных контрактов между собственными ресурсами региона и предприятиями;

- структуру управления, целью которого является установление порядка между экономическими агентами в условиях ограниченной рациональности, оппортунистического поведения экономических агентов и специфичности используемых ресурсов.

Преимущество контрактного подхода в условиях рынка, в конкурентной среде является основой деятельности, как для предприятий, так и для региона. Он формирует конкурентную стратегию в регионе, обеспечивая региону целостность, не разделяя его на совокупность не связанных между собой видов деятельности, Регион как муниципальное образование получает больше возможностей для эффективного разделения видов деятельности, передачи опыта и знаний предприятиям, что наращивает его конкурентные преимущества и тем самым обеспечивает повышение конкурентоспособности. Чтобы в конечном итоге выйти на критерии конкурентоспособности, необходимо более детально остановиться на анализе регионального рынка, в рамках которого взаимодействуют все перечисленные факторы.

В рамках неинституциональной теории в соответствии с контрактным подходом регион анализируется как сеть контрактов. Формирование стратегии изучается по двум основным направлениям: через взаимодействие с инсайдерами и аутсайдерами. На наш взгляд, регион как сеть контрактов включает:

- совокупность взаимодействий, направленных на поиск наиболее выгодного способа производства в условиях неопределенности;

- сеть двусторонних долгосрочных контрактов между собственниками ресурсов и предприятиями;

- структуру управления, целью которого является установление порядка между экономическими агентами в условиях ограничений, иррационального поведения и специфики используемых ресурсов.

Экономические отношения между субъектами рынка в регионе осуществляются либо непосредственно (республиканский орган управления - областная - местная администрация), либо через соответствующие рынки: ресурсов, товаров и услуг, финансовый, межрегиональные (конкурирующие регионы). Каждый из перечисленных выше субъектов имеет свои конкретные интересы, которые ими движут при принятии того или иного решения в ходе своей экономической деятельности.

Эти интересы иногда не только не совпадают, но и могут противоречить друг другу, или идти вразрез интересам национальной экономики. Последнее в нормальных условиях невозможно. В Казахстане, где утвердилась многополярность мнений, достигнут высокий уровень консолидации общества, это практически исключено.

Вместе с тем, указанные интересы требуют отдельного анализа, который во многом будет определяться спецификой региона и ролью в народном хозяйстве страны. Обычно деятельность региона осуществляется в рамках ограничений, когда формирование конкурентной стратегии рассматривается как сеть контрактов.

Формирование конкурентной стратегии как сети контрактов приводит к повышению стабильности внешней среды и, следовательно, к снижению транзакционных издержек предприятий в регионе. С нашей точки зрения внедрение современных информационных технологий управления в исследовании региона обуславливает снижение издержек контроля. Внешние границы региона существенно расширяются, поскольку увеличивается диапазон размеров предприятий. Поэтому с позиции как институционального, так и информационного подходов необходимо ориентироваться на масштабы производства.

Проанализировав несколько институциональных подходов, выдвинутых нами, которые можно использовать по нашему мнению для развития конкурентоспособности

региона в целом, можно сделать следующие выводы. По каждому из рассмотренных подходов выявлено следующее:

Механизмы программно-целевого подхода способствуют интеграции и координации всех уровней, ветвей и органов управления, коммерческих и некоммерческих организаций, предприятий разных форм собственности, их ресурсов, создают условия для получения количественно измеримых результатов управления и повышению эффективности управления развитием конкурентоспособности региона.

В настоящее время методология комплексного подхода адаптируется к условиям рыночных отношений. Однако этот процесс в области анализа и оценки конкурентоспособности региона происходит без учета особенностей отечественной промышленности, не системно и порой без целевой ориентации, поэтому он пока не эффективен.

Формирование стратегии региона на основе сети контрактов позволит создать устойчивое положение региону, достигая состояния равновесия в постоянно изменяющихся рыночных условиях.

Необходимо отметить, если меняется состояние внешней или внутренней среды, то достаточно скорректировать те способы реализации поставленных задач, которые затрагивают отношения по одному из направлений контрактации, не меняя при этом всю систему.

Преимущество контрактного подхода в конкурентной среде является основой деятельности, как для предприятий, так и для региона. Данный подход формирует конкурентную стратегию в регионе, обеспечивая региону целостность, не разделяя его на совокупность не связанных между собой видов деятельности, регион получает больше возможностей для эффективного использования ресурсов, передачи опыта и знаний предприятиям, что наращивает его конкурентные преимущества.

#### **Библиографический список:**

1. Нестеренко А.Н. Экономика и институциональная теория. М.:УРСС,2002.с-383.
2. Фридмен М. Методология позитивной экономической науки // THESIS, т.2, вып.4. М.: 1994
3. Портер М. Международная конкуренция - М.: Международные отношения, 1993.С -29
4. Шеховцова Л.С. «Конкурентоспособность: факторы и метод создания»// Маркетинг в России и за рубежом. №4.2001.

### **ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА**

*Аймен А.Т., д.э.н., профессор, кафедры «Менеджмент», Таразский гос ударственный университет им. М.Х. Дулати, Казахстан*

*Айменова Ш.А., к.э.н., и.о.доцента, Таразский гос ударственный университет им. М.Х. Дулати, Казахстан*

*Хажгалиева Д.М., магистр техники и технологий, Таразский гос ударственный университет им. М.Х. Дулати, Казахстан*

Аграрный сектор остается одним из приоритетов социально-экономической политики Казахстана.

Эффективное использование имеющихся факторов (природно-ресурсного, производственного и др.) предполагает задействование других, как формирование и

развитие научно-технического и инновационного потенциалов, совершенствование форм организации производства, обмена и потребления, расширение информационных потоков, улучшение управления и государственного регулирования экономических процессов, повышение интеллектуального уровня человеческих ресурсов и т.д. [1].

Факторы эффективного развития сельскохозяйственного производства могут быть подразделены на такие основные крупные группы, как:

- природные ресурсы и условия;
- социально-экономические;
- инновационно-технологические;
- институциональные;
- экологические.

Так, блок социально-экономических факторов состоит из:

– социальных: населенность территории; особенности расселения населения; демографическая ситуация; половозрастная структура населения; активность иммиграции; уровень доходов населения; уровень образования;

– населения; здоровье и уровень развития системы здравоохранения; обеспеченность территории объектами социальной инфраструктуры; обеспеченность рабочими местами; социокультурные особенности; отношение общественности к бизнесу и другие;

– экономических: уровень хозяйственного освоения территории; степень концентрации капитала в регионе; промышленно-производственный потенциал; структура хозяйства региона; обеспеченность финансовыми ресурсами; наличие благоприятного инвестиционного и делового климата; инфраструктурная обеспеченность; трудовой потенциал, его подвижность, качественные и количественные характеристики; уровень занятости; уровень аграрного менеджмента;

– рыночных: наличие конкурентной среды; уровень развития малого бизнеса; уровень развития рынка; степень использования рыночных инструментов.

К блоку институциональных факторов относятся: наличие на территории эффективных сельскохозяйственных формирований; степень развития рыночной инфраструктуры; наличие организационных структур финансового сектора.

Группа инновационно-технологических факторов состоит из научно-технического уровня производства, наличия кадрового потенциала, уровня квалификации трудовых ресурсов.

К экологическим факторам отнесли состояние почвенного покрова и плодородных земель, уровень загрязнения водных ресурсов и деградации лесов, полей.

Блок природно-климатических факторов представлен следующими показателями: количество влаги в почве, продолжительность теплого времени года, химико-механический состав почвы, рельеф местности и географическое расположение.

Отличие сельскохозяйственного производства от других отраслей и его специфика состоит в том, что сельское хозяйство – это не только сфера жизни большой массы населения страны. Сельская экономика и сельское поселение неразрывно связаны: сельские поселения исторически формировались на основе сельскохозяйственной деятельности и переставали существовать с прекращением последней. Новейшая история только подтверждает эту закономерность: кризис в сельхозпроизводстве повлек за собой отток населения и развал систем жизнеобеспеченности сельских населенных пунктов.

Нацеленность рынка на получение максимально возможной прибыли не способствует рациональному развитию всех сфер АПК и поддержанию сельскохозяйственного производства на должном уровне. Незначительный темп роста валовой продукции на фоне снижения использования минеральных и органических удобрений, сокращения посевных площадей, уменьшения поголовья крупного рогатого

скота и машинно-тракторного парка не соответствует оптимистическим прогнозам развития АПК. Государственная аграрная политика, направленная на игнорирование интересов крупных сельскохозяйственных предприятий и приоритетное развитие мелкого предпринимательства в сельском хозяйстве, привела к увеличению доли личных подсобных хозяйств населения в общем объеме производства продукции, банкротству и ликвидации многих товаропроизводителей, износу и отсутствию обновления производственных фондов.

Сложившаяся ситуация в аграрном секторе экономики требует сочетания рыночного механизма с государственным регулированием. В то же время существующая нормативно-законодательная база свидетельствует об отсутствии эффективной и последовательной позиции по поводу стабилизации ситуации в этом секторе экономики. Областные органы государственного управления вынуждены принимать специальные постановления, посвященные особенностям экономико-правового режима функционирования агропромышленного комплекса в текущем году, поскольку отсутствует системный подход к развитию АПК. Это связано в основном с преобладающей аграрной позицией «латания дыр» и «мер промежуточного порядка».

Один из эффективных способов эффективного развития сельскохозяйственного производства – *разработка целевых программ*, в которых должны быть определены стратегические приоритеты и экономическая защита прав и интересов участников, что позволит осуществлять целенаправленное эффективное развитие сельскохозяйственного производства. Программы должны включать целевое и адресное выделение финансовых и материально-технических ресурсов, основываться на правовых и экономических методах регулирования, с учетом законов товарного производства, а именно:

- совершенствование законодательной базы по вопросам финансового лизинга, направленного на удешевление сельскохозяйственной техники;
- расширение гарантированного государственного закупа по заранее обговоренным ценам;
- заключение взаимовыгодных государственных контрактов с сельхозтоваропроизводителями, в которых кроме договорных цен предусмотрены различные экономические льготы (налоговые, кредитные, обеспечение материально-техническими ресурсами, финансирование производственных объектов и др.).

Воспроизводство общественного продукта зависит от своевременного обновления и расширения средств производства и рабочей силы. Центральное место в системе воспроизводственных факторов, обусловивших кризисное состояние сельского хозяйства Казахстана в целом, принадлежит инвестиционной составляющей.

В современных условиях рынка финансирование средств сельскохозяйственного назначения может осуществляться за счет следующих источников:

- собственных финансовых ресурсов и внутрихозяйственных резервов инвестора (прибыли, амортизационных отчислений, денежных накоплений юридических лиц, средств, выплачиваемых органами страхования в виде возмещения потерь от аварий, стихийных бедствий, средств, получаемых от продажи акций, паевых и других взносов членов трудовых коллективов, граждан, юридических лиц);
- привлеченных финансовых средств инвестора (кредиты, займы, лизинг);
- финансовых средств, централизуемых объединениями предприятий в установленном порядке;
- средств государственного бюджета;
- средств зарубежных инвесторов.

В настоящее время материальная база практически во всех регионах не отвечает современным требованиям по структуре, качеству и физическому состоянию. В аграрных предприятиях замедлились процессы обновления основных средств, во многом были

дезорганизованы, а иногда и разрушены существовавшие системы материально-технического снабжения, ремонта и технического обслуживания машинно-тракторного парка. Более быстрый рост цен на продукцию производителей сельскохозяйственной техники привел к тому, что предприятия практически не закупают новые машины и агрегаты.

Задача государства состоит в создании необходимых условий, обеспечивающих этот процесс путем установления льготной амортизационной, налоговой и кредитной политики. Решение этих вопросов зависит от принятия соответствующих законов, постановлений, указов и других нормативно-правовых документов, регулирующих возможности хозяйств вести простое и расширенное воспроизводство. Однако в процессе реформирования сельскохозяйственного производства, с изменением форм собственности и хозяйствования возникли сложные проблемы в решении этих вопросов.

Формирующаяся аграрная политика должна основываться на фундаментальных положениях и принципах. Бесспорным является положение, что обществу, живущему не сельским хозяйством, а только промышленностью и торговлей, в будущем грозит большая опасность. Политика организации жизнедеятельности общества, основанная на добыче и экспорте минерального сырья и импорте продовольствия, не имеет долгосрочной перспективы, так как минерально-сырьевые ресурсы исчерпываемы. Аграрный сектор экономики основан на возобновляемом плодородии почвы и при правильном обращении с землей имеет неограниченную временную перспективу.

Другое фундаментальное положение заключается в том, что в развитии агропромышленного комплекса заинтересованы жители города и села. Уровень жизни на 2/3 формируется в сельском хозяйстве. Поэтому престиж сельского труда и уровень жизни в селе должен быть не ниже, чем в городе [2].

Неоспоримым является и то положение, что в условиях рынка экономические отношения в ущерб сельскому хозяйству являются неизбежными. Агропромышленный комплекс – последнее звено в народнохозяйственной цепи производства потребительских товаров, он практически непосредственно выходит на небогатого покупателя и потому не может повысить цены на свои товары до уровня, удовлетворяющие потребности села. Именно поэтому селу необходима компенсация из бюджета для ущербных экономических отношений сельских товаропроизводителей.

#### **Библиографический список:**

1. Кабдуллина Г.К. Устойчивость развития АПК Северного Казахстана // Вестник КазАТК им. Т. Тынышпаева. – 2007. - № 5. – С. 224-229.
2. Калманова Н. Некоторые направления формирования аграрной политики ЮКО // Информационно-аналитический журнал. – 2006. – № 7. – С. 41–45.

#### **ФОРМИРОВАНИЕ ХЛОПКОВО-ТЕКСТИЛЬНОГО КЛАСТЕРА**

*Аймен А.Т., д.э.н., профессор, кафедры «Менеджмент», Таразский гос ударственный университет им. М.Х.Дулати, Казахстан*

*Айменова Ш.А., к.э.н., и.о.доцента, Таразский гос ударственный университет им. М.Х.Дулати, Казахстан*

*Хажгалиева Д.М., магистр техники и технологий, Таразский гос ударственный университет им. М.Х.Дулати, Казахстан*

Основная идея создания кластера состоит не в немедленном восстановлении всех звеньев в цепи - от выращивания хлопка до пошива одежды. Экономический кризис довел

отделочные и швейные предприятия до полного распада. Их можно восстановить, но нельзя надеяться на большую востребованность готовой продукции за рубежом. Принципиально важно на первых этапах наладить выпуск хлопка-волокна и пряжи. Передел этого уровня поднимет стоимость продукции на 60-70% [1]. Сырьевая база и перерабатывающие предприятия расположены компактно – на территории Южно-Казахстанской области (ЮКО), что позволяет применить кластерную модель развития отрасли. Предприятия, задействованные в производстве перестанут конкурировать друг с другом и объединят усилия для «вытеснения» импортных товаров с внутреннего рынка и последующего выхода на внешний.

Таким образом, главная ее цель – создание конкурентоспособного регионального продукта с высокой добавленной стоимостью и на этой основе решение многих территориальных проблем: эффективное использование трудовых, материальных ресурсов, бюджетное наполнение, расширение экспортных возможностей и т.д.

Прогнозируемый технологический каркас кластера выглядит следующим образом: аграрное производство (возделывание хлопчатника), первичная переработка хлопка-сырца и собственно-текстильное производство (переработка волокна и пряжи хлопковой).

Рынок тканей рассматривается в среднесрочной и долгосрочной перспективе как следующий шаг в развитии отрасли. В этом сегменте очень сильна конкуренция. Мы сможем предложить миру неплохой ассортимент белья, трикотажа, одежды, ковров.

В качестве значимых факторов создания хлопково-текстильного кластера приводятся следующие:

1. Исследования международных экспертов дали однозначное заключение: хлопковая и текстильная промышленность Казахстана имеют серьезный потенциал, который с помощью государства и предпринимательской инициативы можно развивать в ближайшие годы. Однако промышленности предстоит встать на ноги и вклиниться в мировой хлопковый рынок до вступления страны в ВТО.

2. Социальная значимость хлопковой индустрии. В ней задействовано около одного миллиона жителей ЮКО.

3. Современное состояние хлопковой отрасли. Казахстан производит 400 тыс.т. хлопка-сырца самого низкого качества, который почти весь по бросовым ценам скупают иностранные производители. Собственные же фабрики загружены на 15-20%.

4. Конкурентные преимущества. В Казахстане существует собственное сырье и близки потенциальные хлопковые «доноры»: Узбекистан, Таджикистан, Туркменистан.

5. Республика находится в «кольце» емких рынков сбыта: китайского, российского и центрально-азиатского. В 2008 году потребности Азиатско-Тихоокеанского региона оценивались в 16,5 млн. тонн хлопчатобумажной пряжи, Европы – 1,6 млн. тонн, стран СНГ – 600 тыс. тонн.

6. Если учесть низкие производственные затраты и расширяющуюся инфраструктуру региона, становление собственного перерабатывающего производства с его изначальной ориентацией на экспорт - дело многообещающее. В регионе созданы и функционируют: сельскохозяйственные и промышленные образования по возделыванию и первичной переработке хлопка-сырца.

Региональные преимущества ЮКО с точки зрения конкурентоспособности характеризуются следующими параметрами:

1. Величина затрат на рабочую силу определяется совокупностью факторов, главные из которых: вознаграждения в денежной и натуральной форме за выполненную работу и отработанное время; дополнительные расходы, связанные с обеспечением работников жильем, культурно-бытовым обслуживанием, профессиональным обучением и т.д. Основной составляющей этих затрат является заработная плата, доля которой в общей сумме расходов занимает около 80%. Величина средней заработной платы, сложившейся в

регионе как в промышленности, так и в сельском хозяйстве на 30% ниже среднереспубликанского уровня. Это долговременная тенденция, и потому воспринимается как одно из конкурентных преимуществ.

2. Обеспеченность рабочей силой. Уровень экономически активного населения региона составляет 70,4% и является лидирующей в республике.

3. Структура экономики региона. С полной уверенностью можно утверждать, что ЮКО - промышленно-аграрный регион Казахстана. Валовой региональный продукт более чем наполовину состоит из продукции промышленности и сельского хозяйства, в соотношении 1:0,7 (по республике 1:0,25) при реальном размещении трудовых ресурсов в пропорции 1:1,6 в пользу сельских территорий. Этот фактор нами так же рассматривается в качестве ресурсного преимущества, приравняемого к конкурентному.

4. Интенсивность обновления основных фондов на более высокой технологической основе не только обуславливает сохранение многих имеющихся конкурентных преимуществ, но и предопределяет становление новых устойчивых выгод. Коэффициент обновления основных средств в обрабатывающей промышленности ЮКО по итогам 2008г. составил 16,7% при степени износа 41,7%. Сложившиеся темпы обновления машин, оборудования и транспортных средств несколько выше, чем в среднем по Казахстану (13,3%), но все же отстают от необходимых условий для оптимизации видовой структуры основных средств и своевременной замены устаревшего оборудования.

5. Одним из преимуществ региона является достаточно высокая инвестиционная активность. Особенностью ЮКО является высокий удельный вес привлеченных бюджетных средств разных уровней в структуре инвестиций в основной капитал. Наряду с направлением денежных средств на прирост рыночной стоимости, повышение конкурентоспособности, значительную часть занимают мотивы инвестирования, смещенные в сторону краткосрочного текущего спроса, обеспечивающего увеличение дохода. Ставка на инновации в конкурентной борьбе представляется сегодня более перспективной. Несмотря на высокий риск нововведений, все же они определяют прогресс.

6. ЮКО обладает высоким интеллектуальным ресурсом, способным повысить конкурентные преимущества региона. К ним относятся готовые к внедрению в различных отраслях инновационные проекты, координацию разработки и размещения которых осуществляет Инновационный фонд.

7. Определяющую роль в функционировании современной региональной экономики, повышении эффективности использования имеющихся факторов производства, обеспечении устойчивого экономического роста играют хозяйственные структуры с высокой долей интеграционных связей. Так, к примеру, текстильный кластер предполагает создание интегрированной системы, построение которой исходит из принципов технологической взаимозависимости производств и последовательности процессов, совпадающих во времени и пространстве. На сегодняшний день потенциальные участники текстильного кластера в аграрном секторе представляют собой множество разрозненных мелких и средних хозяйств, в обрабатывающем секторе – более крупными хлопкоперерабатывающими и текстильными предприятиями, работающими на «собственный интерес».

Проанализировав тенденцию в мире, можно сказать, что сложилась очень выгодная ситуация для Казахстана, так как производство хлопка волокна сокращается, а потребление растет. Хлопководство является важной, хотя и не ведущей отраслью в Республике. Как мы видим, из нижеприведенного рисунка 2 посевная площадь хлопчатника в 2008 году составляет 1,1% от всей посевной площади Республики. Это 74 раза меньше зерновых культур, что составляет 81,4% от всей посевной площади. Однако это 11 раз больше по сравнению с посевной площадью сахарной свеклы, что составляет 0,1% от всей посевной

площади. На сегодня эта сельскохозяйственная культура имеет крупный экспортный потенциал. Такое отношение к хлопку зависит от спроса на внешнем рынке. Хлопковолокно обеспечивает устойчивое поступление валютных доходов и рассматривается как приоритетная культура при ориентации товаропроизводителей.

Принципы региональной политики должны учитывать:

- специфику региона в осуществлении общегосударственной: структурной, инвестиционной, финансовой, социальной и внешнеэкономической политики;

- особенностей ресурсных возможностей: производственных, трудовых, финансовых и т.д.

- развитие различных типов предпринимательства, приоритеты социальной политики, использования природных ресурсов, охраны окружающей среды, исторических и национальных ценностей;

- активизацию управленческих структур на местах: попечительских советов, общественных организаций, фондов и др.

Общие исполнительные функции по реализации региональной политики представляют собой деятельность исполнительных органов в процессе подготовки и реализации принимаемых решений, обеспечивающих достижение поставленных целей посредством выбранных форм и методов. К основным из них относятся: планирование, программирование, мониторинг, контроль, регулирование.

Создание экономики с высокой долей интеграционных связей, по нашему мнению, согласуется с государственной Стратегией индустриально-инновационного развития. В этом смысле роль государства видится в проведении последовательной промышленной политики как на макроуровне, так и региональном, активном влиянии на институциональную среду путем целенаправленного процесса формирования и совершенствования функциональных экономических систем. На региональном уровне необходима собственная стратегия индустриально – инновационного развития, предусматривающая, с одной стороны, собственную модель роста промышленности на основе эффективного использования регионального потенциала, с другой – соответствовать концепции республиканской программы по основным экономическим параметрам, ресурсам, этапам и последовательности реализации.

#### **Библиографический список:**

1. Иманалиева А.М. Анализ состояния и проблемы хлопководческой отрасли Южно-Казахстанской области. Труды международной научно-практической конференции «Ауезовские чтения-4» и третьей научной конференции ВУЗов Южного региона. Шымкент, 2004

2. Тулеметова А.С. Разработка механизма импортозамещения продукции текстильной промышленности на примере ЮКО// Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук, 2007

3. Серикбаева Б. О полноте и эффективности использования производственного потенциала промышленности в условиях индустриальной политики государства // Экономика и статистика.-2004.-№1.

## РАЦИОНАЛЬНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ – ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

*Аймен А.Т., д.э.н., профессор, кафедры «Менеджмент», Таразский гос ударственный университет им. М.Х. Дулати, Казахстан*

*Айменова Ш.А., к.э.н., и.о.доцента, Таразский гос ударственный университет им. М.Х. Дулати, Казахстан*

*Хажгалиева Д.М., магистр техники и технологий, Таразский гос ударственный университет им. М.Х. Дулати, Казахстан*

В силу того, что аграрный сектор базируется в основном на биологических, самых независимых от человека параметрах хозяйствования, в отличие от техногенных, полностью подчиненных его воли отраслей, оно не в состоянии конкурировать с другими областями производства [1].

Проблема рационального использования и экономической защиты земельных ресурсов, включая земли сельскохозяйственного назначения, актуально для всех стран мира. Это положение позволяет характеризовать проблему защиты продуктивных земель в мире, в том числе экономическими средствами, как глобальную.

На уровне отдельных стран проблема сохранения земель приобретает государственный характер. Для большинства государств сегодня актуальна переоценка системы ценностей, ориентирующей общество в направлении бесконтрольной и неограниченной эксплуатации природных ресурсов.

На наш взгляд, необходимо классифицировать мероприятия экономической защиты земель сельскохозяйственного назначения по критерию значимости проблемы для общества и выделить следующие уровни:

– глобальный, отражающий значимость проблемы во всемирном масштабе, для всех стран мира;

– национальный, соответствующий проблеме защиты продуктивных сельскохозяйственных угодий экономическими средствами, реализуемой в границах отдельного государства – Республики Казахстан;

– региональный, отражающий особенности реализации мероприятий по экономической защите земель в отдельных областях, субъектах Республики Казахстан;

– муниципальный, отражающий значимость проблемы для отдельных административно-территориальных образований.

Республика Казахстан занимает шестое место в мире по размерам своих травопольных ресурсов. Пастбищные земли покрывают примерно 186 млн. га (или 70% от всех земельных ресурсов республики), исторически являясь движущей силой экономики страны, как источник кормов, пищи, топлива, лекарственных растений, зоной отдыха и т.д. [2].

В регионах Казахстана наблюдается устойчивая тенденция к ухудшению качества земель: снижение содержания в почвах гумуса, питательных веществ, изменение видового состава растительности и ее продуктивности. Сельскохозяйственные угодья подвержены деградации, загрязнению и теряют способность к воспроизводству плодородия.

Экологическое состояние кормовых угодий, особенно расположенных вблизи населенных пунктов, продолжает ухудшаться практически по всем областям.

Одним из путей сохранения и повышения плодородия почв является внесение минеральных удобрений. Для грамотного применения удобрений и определения оптимальных норм необходимо агрохимическое обследование почв на содержание азота, фосфора и калия, т.е. основных элементов питания для нормального развития растений и формирования урожая. Для эффективного сельскохозяйственного производства требуются

более точные данные о качественном состоянии земель, которые базируются на крупномасштабном почвенном обследовании. Однако, большая часть, имеющихся материалов 20-30-летней давности, потеряли свою актуальность, а многие организованные агроформирования даже не имеют почвенных карт и картограмм.

Нерациональное межотраслевое перераспределение и неэффективное использование земельных ресурсов всегда будут сопровождаться значительными внешними эффектами, так как выбытие продуктивных земель из сельскохозяйственного оборота наносит ущерб потребителям, а следовательно, всему обществу. Сохранение плодородных сельскохозяйственных угодий обеспечивает территориальную основу продовольственной безопасности государства. Поэтому для обеспечения общественных приоритетов в области использования и перераспределения земель сельскохозяйственного назначения требуется целесообразное участие государства. Сельское хозяйство относится к таким сферам хозяйственной деятельности, где социальный аспект зачастую приобретает большее значение, чем экономический. Государственное вмешательство в рыночный механизм здесь просто необходимо, несмотря на высокие транзакционные издержки. Многообразие форм собственности на земли сельскохозяйственного назначения само по себе не обеспечивает их рационального использования [3].

«Основная цель всех земельных преобразований должно быть повышение плодородия почв и эффективности сельскохозяйственного производства, обеспечение продовольственной безопасности страны. Чтобы добиться этого, земельная политика должна быть подчинена не столько смене форм земельной собственности, сколько формированию комплекса факторов, обеспечивающих на этой основе рост сельскохозяйственного производства и повышение его эффективности» [4].

Даже в том случае, когда в силу финансовых или других экономических причин аграрная отрасль экономики не может в полном объеме использовать продуктивные угодья, не должен стоять вопрос об использовании земель сельскохозяйственного назначения для несельскохозяйственных целей. Плодородные земли продолжают представлять значительную ценность для общества, несмотря на временное неиспользование. В этой ситуации полезен опыт развитых зарубежных стран, где давно и успешно практикуется консервация временно не используемых сельхозугодий до тех пор, пока в них не появится потребность для использования в аграрном производстве. Эти меры способствуют сохранению естественных ландшафтов, улучшению экологической обстановки и обеспечению сохранности ценных продуктивных земель.

Таким образом, земли сельскохозяйственного назначения должны стать объектом экономической защиты в современных условиях рыночных преобразований, активного межотраслевого перераспределения земельных ресурсов, кризиса сельского хозяйства, неэффективного внутриотраслевого использования сельскохозяйственных земель. Государственная поддержка сельского хозяйства посредством экономической защиты земель необходима для обеспечения благоприятных условий отечественным сельскохозяйственным производителям и развития внутреннего аграрного рынка.

В сельском хозяйстве даже при отступлении от правил агротехники собирают урожай, но он будет, разумеется, гораздо ниже, чем при выполнении всех требований технологий. И поэтому следует учитывать технологическую политику в земледелии, важным аспектом которого является рациональное природопользование, эффективное использование почвенных и водных ресурсов для обеспечения экологически безопасного производства продукции. В результате бессистемного использования и недостаточности целенаправленной работы по воспроизводству плодородия почвы содержание гумуса в почве за последние 30 лет снизилось в среднем на 25%. Это в значительной степени сдерживает рост урожайности зерновых культур и обеспечение стабильных объемов производства зерна, где систематическое воспроизводство плодородия почвы и

повышение урожайности зерновых культур требуют своевременного выполнения комплекса агротехнических и организационных мер.

На наш взгляд, начинать надо с восстановления агрохимической службы в виде специализированных отделов при областных департаментах сельского хозяйства, занимающихся агрохимическим обследованием и контролем за плодородием почв на основе эффективного мониторинга. Полученная информация по плодородию почв является важной как для контроля за состоянием плодородия почв, так и для рыночных операций с землей. Единственный путь восстановления плодородия почв – это интенсификация производства. Поэтому вторым фактором повышения урожайности зерновых является работа по воспроизводству плодородия почв с применением удобрений, химических препаратов и регуляторов роста. Для получения высоких и стабильных урожаев зерновых и качества зерна решающее значение имеет правильно выбранное удобрение. Важно вносить удобрения правильными дозами и в оптимальные сроки.

Потребность зерновых культур в питательных веществах – это количество макро- и микроэлементов, которые зерновые культуры усваивают в период своего роста и развития. Исходя из выноса урожая и из запаса доступных растениям питательных веществ в почве, определяется потребность зерновых в удобрениях.

Несмотря на субсидии государства, большинство хозяйствующих субъектов не в состоянии приобрести удобрения, так как сложились следующие проблемы:

- высокая стоимость на минеральные удобрения препятствует приобретению и ведет к нерентабельному сельскохозяйственному производству;
- предлагаемый ассортимент минеральных удобрений не обеспечивает необходимый комплекс элементов питания растений;
- большие сложности возникают при внесении минеральных удобрений из-за слабой оснащенности и сильной изношенности специальной техники;
- не проводится мониторинг плодородия земель сельскохозяйственного назначения (почвенные карты, картограммы 20–30-летней давности);
- сельхозтоваропроизводители испытывают затруднения при определении нормы внесения удобрений из-за отсутствия агрохимического анализа почв.

#### **Библиографический список:**

1. Калиев Г.А. Аграрные проблемы на рубеже веков. – Алматы: РГП «НИИ экономики АПК и развития сельских территорий», 2003. – 326 с.
2. Материалы специализированной программы «Восстановление пастбищных угодий Казахстана» // Устойчивое развитие КЗ. – Астана, 2005. – № 10. – С. 40.
3. Брыжко В.Г. Земли сельскохозяйственного назначения как объект экономической защиты // Аграрная наука. – 2004. – № 5. – С. 2–4.
4. Милосердов В.В. Хозяйственный механизм регулирования земельных отношений // Международный сельскохозяйственный журнал. – 1997. – № 2. – С. 20–24.

## **ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ НАУКОЕМКОГО ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Иордан А.А., студентка НТИ (филиала) УрФУ  
Кочетова Л.Р., к.п.н., доцент каф. ЭУП НТИ (филиала) УрФУ*

Потребность экономики страны в развитии наукоемких отраслей, обеспечивающих переход экономики в новое качественное состояние обуславливает актуальность

исследования различных механизмов повышения инновационной активности наукоемких промышленных предприятий.

Понятие «инновационная активность» является предметом изучения Пивеня А.В., Устинов А.Э., Скоробогатов А., Панарин М., Плотников А.П., Ефименко В.И., Яшин С.Н., Раздольский М.А., Миронова В.С., Оголева Л.Н.

Анализ научных работ позволил выявить следующие направления исследований: осмысление понятия «инновационная активность»; выявление факторов, влияющих на ее повышение; определение результатов инновационной активности промышленных предприятий, наукоемких предприятий. Проанализируем выделенные направления исследований.

Термин «инновационная активность» Устиновым А.Э. [9] понимается как взаимосвязь количества реализованных инновационных проектов к общему числу портфеля инновационных проектов.

Инновационная активность Скоробогатовым А.А. [8] рассматривается в качестве непосредственной причины процветания стран, занимающих лидирующие позиции в мировой экономике.

Таким образом, инновационная активность - это количественно выраженный показатель проявления профессиональных компетенций персонала предприятия.

В научных исследованиях выделяют множество различных факторов влияющих на инновационную активность предприятий. Условно данные факторы можно разделить на следующие группы: организационно-технические, компетентностные, экономические факторы.

К организационно – техническим факторам относятся: непрерывное повышение научно – технического уровня производства; рациональная инновационная политика государства; организационные структуры управления предприятиями, степень развития экономической демократии, количество рискованных предприятий, внедрение новейших форм и систем заработной платы, инновационный менеджмент, условия конкурентной борьбы, осуществление инновационной политики [8, с.119-130].

К компетентностным относятся: интеллект нации, народа (совокупность способностей и творческих дарований людей, их образовательно-квалификационный и культурный уровни), оптимальное сочетание рыночных рычагов саморегулирования экономики с государственным и надгосударственным регулированием, плюрализм форм собственности, конкуренция и т.д., регулярно проводить аттестацию занятых инновационной деятельностью работников, что позволит поддерживать уровень их квалификации [4, с.2-8].

К экономическим факторам относятся: критерии оценки инновационной активности, формы и системы заработной платы [9, с.37-41]. Экономическое стимулирование инновационной активности исследователи предлагают осуществлять на основе инновационной номенклатуры [6, с.56-59].

Таким образом, в перечисленных факторах внимание руководства предприятия акцентируется на факторах, реализующих интересы предприятия. В исследованиях не выделены факторы, учитывающие интересы персонала, создающего инновации.

На предприятиях осуществляется материальное поощрение разработчиков инновации до и после внедрения.

В качестве основного фактора, помимо выделенных в исследованиях, авторы статьи предлагают рассматривать экономическое стимулирование разработчиков новации. Экономическое стимулирование возможно осуществлять за счет введения кода начисления з/п «надбавка за проф. мастерство», поскольку предприятие получает долговременный эффект от внедрения инновации. Использование такого подхода предполагает решение следующих проблем: определение объема надбавки, определение

сроков выплаты надбавки. Решение данных проблем будет являться предметом дальнейших исследований авторов статьи.

Рассмотрим термины «надбавка» и «экономическое стимулирование» более подробно. Надбавка – это 1) дополнительные выплаты работникам (к заработной плате) за высокое качество работы или особо сложные условия труда;

2) наценка, дополнительная оплата товара, добавка к его номинальной цене, обусловленная особыми качествами, изготовлением по заказу со специальными требованиями.

Выделяют следующие виды надбавки:

– за пакет акций – надбавка к курсу акций, получаемая продавцом пакета за увеличение управленческих полномочий покупателя пакета;

– надбавка к государственному налогу – устанавливаемый в определенной доле к государственному налогу дополнительный налог, поступающий в местный бюджет;

– надбавка к таможенной пошлине – повышение таможенных пошлин в экономических и политических целях.

Надбавка выплачивается [1] за каждый календарный день пребывания в местах производства работ в период вахты, а также за фактические дни нахождения в пути от места расположения работодателя до места выполнения работ и обратно в следующих размерах:

– в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях – 75 процентов тарифной ставки (оклада);

– в районах Сибири и Дальнего Востока – 50 процентов тарифной ставки (оклада);

– в остальных районах – 30 процентов тарифной ставки (оклада).

Экономическое стимулирование представляет собой форму использования прибыли на торговом предприятии в целях улучшения результатов его деятельности. Партия постоянно нацеливает на дальнейшее усиление воздействия материального стимулирования, на развитие производства, повышение его эффективности и увязку премиальных систем с конечными результатами.

Экономическое стимулирование Пивень А.В. предлагает рассматривать на основе «инновационной номенклатуры».

Понятие «номенклатура» можно рассматривать как возможность получения дополнительных благ в зависимости от эффективности труда сотрудника. Таким образом, можно говорить о существовании определенной «лестницы инновационной номенклатуры». Право занимать определенную «ступень» предоставляется тому или иному сотруднику, когда эффект от его научных разработок достиг определенной величины. В зависимости от присвоенной категории инновационной номенклатуры сотрудник получает определенные материальные и моральные блага. Причем, чем выше категория номенклатуры, тем больше объем этих благ. Для осуществления предложенного необходимо разработать типовое «Положение об инновационной номенклатуре промышленного предприятия», которое было бы увязано с государственной научно-технической политикой Российской Федерации и носило бы рекомендательный характер. Наряду с этим каждая компания с учетом своей специфики может создать индивидуальное «Положение». В «Положении об инновационной номенклатуре» должны четко оговариваться объем и виды благ, предоставляемых по каждой категории.

Финансирование инновационной номенклатуры должно осуществляться на основе принципа самокупаемости, то есть часть суммарного эффекта от научных работ сотрудника должна расходоваться на финансирование благ, которые ему предоставляются в соответствии с категорией номенклатуры. Если же эффект от работ сотрудника не

поддается точному количественному измерению, то степень его значимости устанавливается экспертной комиссией с помощью анонимной оценки.

В соответствии с суммарным накопленным эффектом от работ сотрудника ему присваивается категория инновационной номенклатуры. Это дает работнику право пользоваться за счет предприятия определенными благами, которые предоставляются в различной форме.

Таким образом, инновационная номенклатура может способствовать развитию прогресса в деятельности промышленного предприятия. Ее главной целью является стимулирование научно-технической активности работников, а также общей инновационной активности организации [6, с.56-59].

Рассмотренный комплекс мер по обеспечению повышения инновационной активности промышленного предприятия, конечно, не охватывает всего многообразия существующих методов. Однако его реализация позволит повысить эффективность всего инновационного механизма промышленного наукоемкого предприятия.

### **Библиографический список:**

1. Гейц И.В. О новых условиях начисления и выплаты надбавок за подвижной и разъездной характер работ, производство работ вахтовым методом и полевых работ//Заработная плата. – 2005. №3
2. Ефименко В.И. Проблемы повышения инновационной активности региона//Проблемы региональной экономики-2006-№3/4.С.С.137-148.
3. Миронова В.С. Новое видение: стратегическое управление инновационной активностью на промышленном предприятии//Российское предпринимательство-2008-№8,вып.2.С.С. 18-22.
4. Оголелова Л.Н. (д-р. экон. наук, проф.). Повышение инновационной активности предприятия // Экономический анализ: теория и практика. – 2008. - №15. с. 2-8.
5. Панарин М. Тенденции развития финансирования научно-исследовательских организаций в РФ//Проблемы теории и практики управления. – 2006-№9. – с. 57-62.
6. Пивень А.В. Пути повышения инновационной активности промышленных предприятий // Российское предпринимательство. – 2007. – № 8 вып. 1 (95). – с. 56-59.
7. Раздольский М.А. За новое!: управление инновационной активностью предприятия//Российское предпринимательство-2007-№5, вып.1.С.С.21-24.
8. Скоробогатов А.А. (канд. экон. наук доц. Каф. Институциональной экономики) «Особый путь» России стимулирование инновационной активности.//Вопросы экономики. 2009, №2.С. 119-130.
9. Устинов А.Э. (канд. экон. наук) Повышение инновационной активности предприятия на основе использования системы непрерывного улучшения процессов//Экономический анализ: теория и практика. – 2012, №26. С.37-41.
10. Яшин С.Н.(д-р экон. наук) Основные направления формирования стратегии инновационного развития и оценки инновационного потенциала предприятия//Финансы и кредит-2008-№11.С.С.86-92.

## РАЗВИТИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА АГРАРНОЙ НАУКИ В УКРАИНЕ

*А.В. Еремеева<sup>1</sup>, аспирант, экономист*

*Национальный научный центр «Институт аграрной экономики»*

Устойчивое развитие аграрного сектора экономики является приоритетной задачей и экономической необходимостью любого государства в мире. В аграрном секторе Украины функционируют 56 тыс. аграрных предприятий различных организационно-правовых форм хозяйствования, где среднесписочная численность наемных работников составляет около 561 тыс. человек [1], каждый из которых несет в себе интеллектуальную компоненту «Homo Sapiense». Действительно, Украина имеет достаточно высокий интеллектуальный потенциал в мире, согласно Докладу о человеческом развитии ПРООН за 2013 год, она заняла 78 место между Перу и Македонией среди 186 стран мира и имеет рейтинг «страна с высоким уровнем человеческого развития» [2]. Интеллектуальный капитал на всех его структурных уровнях является важным фактором конкурентоспособности и собственностью не только отдельного человека, а и организаций, сфер, регионов, стран и мира. Поэтому формирование, развитие, накопление и управление им является приоритетной задачей каждого государства.

Теоретические и прикладные аспекты формирования, управления и накопления интеллектуального капитала освещены в трудах известных зарубежных и отечественных ученых. Среди зарубежных ученых можно отметить труды Galbraith G., Itami H., Brooking A., Edvinsson L., Malone M., Stewart T., Sullivan P. и других. Проблемами интеллектуального капитала занимаются украинские ученые, такие как В. Геец, А. Чухно, А. Бутник-Северский, А. Кендюхов, Н. Гавкалова, Н. Маркова. Вместе с тем недостаточно изученными остаются многие теоретические аспекты интеллектуального капитала, а именно: информационная природа капитала, сущность, структура и особенности формирования, функционирования и воспроизводства интеллектуального капитала в аграрной сфере. Некоторые из названных проблем, касающихся особенностей формирования интеллектуального капитала и его составляющих в аграрной сфере, исследуются лишь узким кругом ученых в Украине: П. Саблуком, Ю. Лузаном, А. Шпикуляком, Л. Курило, М. Коденской, Т. Баулиной.

Интеллектуальный капитал аграрной сферы формируется на уровнях аграрного образования, аграрной науки и сельскохозяйственного производства. Повышение роли знаний и информации в производственном процессе выдвинуло на первый план систему науки, которая в постиндустриальном обществе приобретает свойства интеллектуального производства. На данный момент в Украине основным государственным институтом интеллектуального капитала аграрной науки и генератором научного потенциала является Национальная академия аграрных наук Украины (НААН), основной целью функционирования которой является создание научного продукта на необходимость развития агропромышленного комплекса для обеспечения продовольственной безопасности страны. На 1.01.2013 г. в составе НААН 46 научных учреждений (с 71 в 2010 г.), из которых 11 - национальные центры, 33 институты, Биосферный заповедник «Аскания-Нова» им. Э. Фальц-Фейна и Национальная научная сельскохозяйственная библиотека. Кроме того, в подчинении научных центров и институтов находятся более 50 опытных станций и других научно-исследовательских учреждений и организаций. На сегодня работает 4635 научных работников, из них 341 доктор наук и 1636 кандидатов наук. Общая численность работающих в научных учреждениях НААН практически осталась на уровне 2011 г., тогда как численность научных уменьшилась на 353 человека, или на 7,1%. Но доля научных работников со степенью несколько выросла и составляет

---

<sup>1</sup> Научный руководитель – д. е. н., доцент Лузан Ю.Я.

42,7% против 40,7%. В аспирантуре и докторантуре обучаются 895 аспирантов и 33 докторанта, 433 аспиранты (48,4%) обучаются с отрывом от производства. В 2012 г. защищены 169 кандидатских и 28 докторских диссертаций. В научных учреждениях академии ежегодно завершают 500-800 научных разработок, регистрируют 200-250 патентов и других охранных документов на изобретения и полезные модели, укладывают 350-400 лицензионных договоров на использование объектов интеллектуальной собственности [3, С. 272-277].

По результатам научного исследования ННЦ «Институт аграрной экономики» установлено, что институциональное обеспечение инновационного развития аграрного производства - это процесс комплексного сочетания возможностей, потенциала, механизмов функционирования науки, инфраструктуры трансфера и производителей сельскохозяйственной продукции. В частности формируется спрос на рынке инноваций, внедряется инновационный тип развития и инновационная модель функционирования отрасли, что является главной детерминантой повышения ее конкурентоспособности [4, С. 164].

Итак, чтобы Украина перешла к рейтингу «страны с очень высоким уровнем человеческого развития» необходимо: сформировать, развивать, накапливать и использовать качественный человеческий, интеллектуальный капитал, который выступает главным фактором конкурентоспособности всего общества, провести детальные исследования и выявить специфику интеллектуального капитала на всех структурных уровнях, особенно в аграрной сфере, а именно в аграрной науке.

#### **Библиографический список:**

1. Государственный комитет статистики Украины – [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Доклад о человеческом развитии «Возвышение Юга: человеческий прогресс в многообразном мире» ПРООН – [Электронный ресурс] // Режим доступа: [http://hdr.undp.org/en/media/HDR\\_2013\\_RU.pdf](http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2013_RU.pdf)
3. Звіт про діяльність Національної академії аграрних наук України за 2012 рік Київ – Аграрна наука – 2013. – с. 406.
4. Бюлетень про наукову та координаційну роботу Відділення аграрної економіки і продовольства за 2012 рік – Київ – 2013 – 199 с.

## **СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ЭКСПРЕСС-АНАЛИЗ МЕДНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ<sup>2</sup>**

*Баженев О.В., к.э.н., доцент кафедры Учета, анализа и экономики труда ФГАОУ ВПО  
«Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н.  
Ельцина»*

Медь – высоколиквидный товар, который используется при расчетах большинства товарных индексов. Цена определяется на биржевых площадках – COMEX (США) и LME (Лондон). Ценовая динамика меди четко прослеживает фазы роста и рецессии мировой экономики. Это обусловлено достаточно диверсифицированной структурой спроса на медь, определяемой широким использованием данного металла во множестве отраслей народного хозяйства.

---

<sup>2</sup> Публикация подготовлена в рамках поддержанного РГНФ научного проекта №13-32-01308

Уникальность меди, определяемая ее химическими свойствами, позволила занять ей третье место в мире по объемам потребления металлов после железа и алюминия. Так основными направлениями применения меди являются:

– Электротехника. Из-за низкого удельного сопротивления медь широко применяется в электротехнике для изготовления силовых кабелей, проводов или других проводников, например, при печатном монтаже. Медные провода, в свою очередь, также используются в обмотках энергосберегающих электроприводов и силовых трансформаторов.

– Теплообмен. Высокая теплопроводность меди позволяет применять её в различных теплоотводных устройствах, теплообменниках, к числу которых относятся и широко известные радиаторы охлаждения, кондиционирования и отопления, компьютерных кулерах, тепловых трубках и пр.

– Производство труб. В связи с высокой механической прочностью, но одновременно пригодностью для механической обработки, медные бесшовные трубы круглого сечения получили широкое применение для транспортировки жидкостей и газов: во внутренних системах водоснабжения, отопления, газоснабжения, системах кондиционирования и холодильных агрегатах.

– Производство сплавов. В разнообразных областях техники широко используются сплавы с использованием меди, самыми широко распространёнными из которых являются бронза и латунь. Основное преимущество медных сплавов – низкий коэффициент трения (что делает особенно рациональным применением их в парах скольжения), сочетающийся для многих сплавов с высокой пластичностью и хорошей стойкостью против коррозии в ряде агрессивных сред (и хорошей электропроводностью. В ювелирном деле часто используются сплавы меди с золотом для увеличения прочности изделий к деформациям и истиранию, так как чистое золото – очень мягкий металл и нестойко к этим механическим воздействиям.

– Прочее применение. Медь широко применяется в архитектуре. Кровли и фасады из тонкой листовой меди из-за автозатухания процесса коррозии медного листа служат безаварийно по 100-150 лет. Прогнозируемым новым массовым применением меди обещает стать её применение в качестве бактерицидных поверхностей в лечебных учреждениях для снижения внутрибольничного бактерионосителя: дверей, ручек, водозапорной арматуры, перил, поручней кроватей, столешниц – всех поверхностей, к которым прикасается рука человека. Пары меди используются в качестве рабочего тела в лазерах на парах меди и т.д. [1].

Таким образом, разнообразие способов использования меди и медных сплавов определяет постоянный спрос на нее со стороны широкого круга промышленных предприятий. В этой связи цена на медь на мировом рынке высоко волатильна, напрямую не коррелирует с уровнем экономического развития конкретного государства-потребителя и определяется ожиданиями инвесторов и потребителей в отношении динамики спроса и предложения данного металла. На рисунке представлена динамика цен на медь за период 2007-2013 годы.

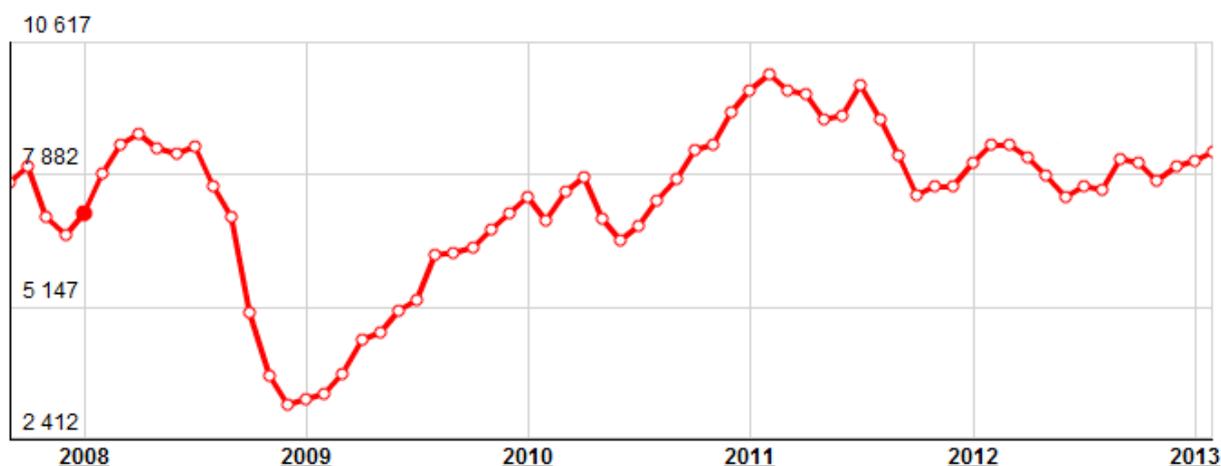


Рис. Динамика цен на медь за период 2007-2013 гг. [2]

Из рисунка видно, что период максимального снижения цен совпал с пиком мирового финансового кризиса (декабрь 2008 года), однако рост ценовых позиций опережал темпы восстановления экономик ведущих стран Европы и Америки (что связано, прежде всего, с возрастающим спросом на цветные металлы со стороны Китайских предприятий) и в 2010 года уже превысил докризисные значения.

Мировые запасы медных руд локализованы по территориальному принципу. Большинство запасов (ориентировочно 40% мировых) сконцентрированы на территории Чили и Перу, в этой связи, мировым лидером отрасли являются предприятия, подконтрольные чилийскому государственному предприятию Codelco, доля участия прочих компаний в мировом производстве меди представлена в таблице 1.

Таблица 1

Доли основных производителей в мировом производстве меди в 2009-2011 гг. [3]

Компания	Страна	Доля производства меди в общемировом масштабе		
		2009	2010	2011
1	2	3	4	5
CODELCO	Чили	9,8%	9,3%	8,8%
FREEPORT-MCMORAN COPPER & GOLD INC	США	10,2%	9,3%	8,5%
AURUBIS AG	Германия	6,0%	6,1%	6,2%
JIANGXI COPPER	Китай	4,4%	4,7%	5,1%
GRUPO MEXICO S.A.B. DE C.V.	Мексика	2,7%	3,4%	3,7%
XSTRATA PLC	Швейцария	4,0%	3,8%	3,3%
BHP BILLITON	Австралия	3,3%	3,0%	3,3%
ANTOFAGASTA PLC	Великобритания	2,4%	2,7%	3,3%
KGHM POLSKA MIEDZ S.A.	Польша	2,8%	2,9%	2,9%
VEDANTA RESOURCES PLC	Великобритания	2,7%	2,8%	2,7%
<b>УГМК, ОАО</b>	<b>Россия</b>	<b>1,8%</b>	<b>1,9%</b>	<b>1,9%</b>
<b>ГМК НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ, ОАО</b>	<b>Россия</b>	<b>2,2%</b>	<b>2,0%</b>	<b>1,9%</b>
HINDALCO INDUSTRIES LTD	Индия	1,9%	1,7%	1,7%
BOLIDEN AB	Швеция	1,7%	1,6%	1,7%
RIO TINTO	Австралия	2,3%	2,1%	1,7%
КОРПОРАЦИЯ КАЗАХМЫС	Казахстан	1,8%	1,6%	1,6%
VALE	Бразилия	1,1%	1,1%	1,5%
FIRSTQUANTUMMINERALS LTD	Канада	2,0%	1,7%	1,4%
BARRICKGOLDCORP.	Канада	1,0%	0,9%	1,0%
<b>PMK, ЗАО</b>	<b>Россия</b>	<b>0,8%</b>	<b>0,8%</b>	<b>0,9%</b>

Как видно из таблицы, среди мировых лидеров медной промышленности есть три российских компании, которые являются и доминирующими игроками на внутреннем рынке – это ОАО «УГМК» (и его головная организация ОАО «Уралэлектромедь»), ОАО «ГМК «Норильский никель», а так же ЗАО «Русская медная компания» (ЗАО «РМК»). Динамика доли участия озвученных выше компаний в российском производстве меди представлена в таблице 2.

Таблица 2

Доли производителей в российском производстве меди в 2007-2011 гг.[3]

КОМПАНИЯ	Доля производства меди в общероссийском масштабе				
	2007	2008	2009	2010	2011
УГМК (ОАО «УРАЛЭЛЕКТРОМЕДЬ»)	39,9%	40,2%	38,7%	41,3%	41,6%
ОАО «ГМК НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ»	42,7%	45,8%	44,8%	41,0%	39,8%
ЗАО «РМК»	17,3%	14,0%	16,5%	17,7%	18,6%

Таким образом, автором была проанализирована медная промышленность Российской Федерации с учетом особенностей меди как высоколиквидного товара и внешней экономической среды (основных конкурентов). В ходе написания данной публикации было выявлено, что:

- медная промышленность, в силу уникальных индивидуальных особенностей меди, является постоянно востребованным и перспективным видом промышленного производства;

- ведущие российские медные компании (ОАО «УГМК», ОАО «ГМК «Норильский никель» и ЗАО «Русская медная компания») входят в число ведущих мировых производителей меди;

- не смотря на существующие риски медной промышленности, ведущие отечественные предприятия отрасли постоянно улучшают свои финансовые и производственные показатели.

#### **Библиографический список**

1. Медь. [Электронный ресурс] – <http://ru.wikipedia.org/wiki/медь>
2. Медь котировки, цена, стоимость, новости. [Электронный ресурс] - <http://www.finam.ru/analysis/profile049F3/default.asp>
3. Годовой отчет ОАО «Уралэлектромедь» за 2011 год

### **О ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОТХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЙ**

*Барнаханова К.Т., к.т.н., доцент. Таразский государственный университет имени М.Х. Дулати (Казахстан)*

*Усупов М.М., к.т.н., доцент. Таразский государственный педагогический институт (Казахстан)*

Химические процессы играют важнейшую роль в экологической проблеме по охране окружающей среды. Неотъемлемой чертой химической промышленности является повышение степени комплексного использования исходного сырья. На базе использования законов химии удастся решить многие экологические задачи не только в химической, но и в других отраслях промышленности. Наиболее перспективный метод

решения экологических проблем заключается в создании безвредных и безотходных процессов.

В последнее время в нашей стране уделяется огромное внимание охране природных богатств, в том числе и лесных ресурсов. Важность этой задачи возрастает с каждым годом, так как в Казахстане ресурсы лесной промышленности не велики, к тому же сырьевые ресурсы расходуются высокими темпами. В связи с этим в проблеме использования отходов кожевенных предприятия серьезного внимания заслуживает разработка способов получения древесностружечных плит (ДСП) с использованием сырья и отходов производства кожевенных изделий.

Как известно, в общепринятом способе изготовления ДСП применяются такие компоненты, как деревянная стружка, и всякие связывающие вещества, которые влияют на прочность изделия. Так как, стружка и отходы кож относятся к органическим веществам, то добавление стружки кож в качестве наполнителя уменьшает расход древесной стружки. Кроме того, по результатам исследования, это непосредственно положительно влияет на прочность материала. Главным преимуществом такого способа, на наш взгляд, является решение вопроса безотходного производства, так как отходы кожевенных изделий обычно сжигаются как ненужное вещество, тем самым загрязняя окружающую среду.

Благодаря тому, что в процессе гидролиза коллагенов, вещество из свободнодисперсного состояния переходит в связнодисперсное, образуется студень, обладающий отличными адгезионными свойствами. Подобные вещества можно с успехом **использовать в качестве связующего при производстве ДСП вместо дорогостоящих синтетических клеев, метилцеллюлозы и др.**

На технологическую стружку влажностью около 100% добавляют мелко измельченные отходы кожевенных производств в количестве 6 мас. % и 2 мас. % тяжелого газойля при постоянном перемешивании.

На высушенную стружку наносят 150 г карбамидоформальдегидной смолы на 1,6 кг стружки. После формирования однослойного ковра в качестве отвердителя применяют 5%-ный раствор алюмохромофосфатного связывающего в количестве 5,0 мл.

Прочность на изгиб определяется напряжением, при котором опытный образец разрушается под воздействием изгибающего усилия. Определение этого показателя проводится в соответствии с действующими стандартами (ГОСТ 10632-89). Это одно из самых характерных свойств плиты и по нему лучше можно судить о пригодности плиты.

Для исследования предела прочности при изгибе изготовили 30 штук древесностружечных плит, содержащих отходы кожи, толщиной 20 мм.

Объем выборки плит для испытаний, согласно таблице – 4 штуки.

Таблица

Объем выборки для испытаний		
Объем партии, шт.	Объем выборки, шт.	Приемочная постоянная
До 10	3	1,08
От 10 » 20	3	1,12
» 20 » 25	3	1,18
» 25 » 30	3	1,20

Из каждой отобранной плиты вырезали по 8 образцов для определения предела прочности при изгибе (по ГОСТ 10633).

Результаты испытаний образцов по ГОСТ 10635 (МПа):

1-я плита 13,8;14,2; 14,0; 15,3; 15,0; 15,0; 14,4; 14,3;

2-я плита 16,2; 16,0; 14,1; 16,5; 18,0; 15,9; 15,0; 15,5;

3-я плита 12,9; 14,9; 17,0; 16,1; 14,0; 14,3; 13,2; 13,0;

4-я плита 16,0; 16,0; 16,1; 16,8; 15,7; 15,8; 14,7; 15,8.

В соответствии с ГОСТ 10635 по каждой плите вычисляем выборочное среднее арифметическое значение результатов испытаний всех образцов, отобранных из данной плиты по формуле 1:

$$\bar{\sigma}_{ui} = \frac{1}{m} \sum_{j=1}^m \sigma_{uij} \quad (1)$$

где  $\sigma_{uij}$  - результаты испытаний  $j$ -го образца,  $i$ -й плиты выборки из плит;  
 $m$  - число образцов, отбираемых от каждой плиты;

$$\bar{\sigma}_{u1} = \frac{1}{8} (3,8 + 14,2 + 14,0 + 15,3 + 15,0 + 15,0 + 14,4 + 14,3) = 14,5 \text{ (МПа)}$$

В соответствии с ГОСТ 10635 результаты вычислений округляем с точностью до первого десятичного знака.

Определяем среднее арифметическое значение 2, 3, 4 плиты:

$$\bar{\sigma}_{u2} = 15,9 \text{ МПа}; \quad \bar{\sigma}_{u3} = 14,4 \text{ МПа}; \quad \bar{\sigma}_{u4} = 15,9 \text{ МПа.}$$

Выборочное среднее  $\bar{\sigma}$  плит вычисляем по формуле 2:

$$\bar{\sigma}_u = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \bar{\sigma}_i; \quad (2)$$

$$\bar{\sigma}_u = \frac{1}{4} (4,5 + 15,9 + 14,4 + 15,9) = 15,2 \text{ МПа.}$$

Среднее квадратическое отклонение рассчитываем по средним значениям всех испытанных плит по формуле 3:

$$S = \sqrt{\frac{1}{n-1} \sum_{i=1}^n (\bar{\sigma}_{ui} - \bar{\sigma}_u)^2}; \quad (3)$$

$$S = \sqrt{\frac{1}{4-1} [(4,5 - 15,2)^2 + (15,9 - 15,2)^2 + (14,4 - 15,2)^2 + (15,9 - 15,2)^2]} = 0,83 \text{ МПа};$$

Для проверки соответствия партии требованиям к плитам П-А значение величины  $Q_n$  вычисляем по формуле 4:

$$Q_n = \frac{\bar{\sigma}_u - T_n}{S} \quad (4)$$

Норма для плит марки П-А, при толщине, равном 20 мм, составляет 14 МПа

$$Q_n = \frac{15,2 - 14}{0,83} = 1,45$$

Полученная величина  $Q_n = 1,45$  больше приемочной постоянной  $k_s = 1,18$ , что означает, что партия плит соответствует настоящему стандарту по показателю предела прочности при изгибе.

#### Библиографический список:

1. А.С. СССР № 1184684. Применение тяжелого газойля для гидрофобизации древесностружечных плит. Говырин Б.А. и др.
2. Анохин А.Е. Производство малотоксичных древесностружечных плит: Обзор.информ. по информационному обеспечению общесоюзных научно-технических программ. – Вып. 3/ВНИЦИЛеспром, - 1987. – 60 с.

3. Завражнов А.М. Пути использования отходов в производстве плит// Плиты и фанера: Экспресс-информ.- Вып. 8/ВНИЦИлеспром. – 1981. – 13 с.

## АКТУАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ РЕШЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ПРОБЛЕМЫ

*Барнаханова К.Т., к.т.н., доцент. Таразский государственный университет имени М.Х. Дулати (Казахстан)*

*Усупов М.М., к.т.н., доцент. Таразский государственный педагогический институт (Казахстан)*

Использование древесностружечных плит, полученных с помощью традиционного метода, связано с постоянным контролем содержания в них таких экологически вредных компонентов, как формальдегид, фенол, которые при длительном воздействии на организм человека приводят к функциональным нарушениям работы печени, желудочно-кишечного тракта. Повышенное содержание фенола и формальдегида в древесностружечных плитах общего назначения приводит к появлению паров этих веществ в жилых и производственных помещениях, следствием этого является высокая загазованность окружающего воздуха. Предельно допускаемая концентрация паров фенола и формальдегида в воздухе производственных помещений составляет 0,5 мг на 1 м<sup>3</sup> воздуха, а в воздухе жилых помещений 0,01 мг. Такая концентрация практически безвредна для человеческого организма.

Таблица 1

Содержание экологически вредных компонентов в древесностружечных плитах с добавлением отходов кож по данным физико-химического анализа [4]

Наименование компонентов, %	Экспериментальные ДСП	Заводской ДСП (ГОСТ 10632-89)
Хром в виде хроматов	0,008	-
Свободный фенол	0,045	0,05
Формальдегид	0,066	0,1
Хлор ион	0,0075	0,01

Согласно данным, проведенного физико-химического анализа, содержание свободного фенола и формальдегида в ДСП на основе кожевенных отходов (табл. 1) не превышает предельно допустимых по ГОСТ 10632-89, и составляет 0,045 и 0,066 % соответственно. Последний факт свидетельствует о возможности использования кожевенных отходов в качестве добавок при производстве древесностружечных плит, что позволит значительно снизить содержание фенола и формальдегида.

Таблица 2

Перечень загрязняющих веществ в производстве древесностружечных плит с добавлением отходов кож [4]

Наименование компонентов	ПДВ, мг/дм <sup>3</sup>	
	Экспериментальные	по ГОСТу 10632-89
Пыль древесная	1,93	2,129
Оксид углерода	0,45	0,5
Оксид азота	0,24	0,435
Аммиак	1,95	3,0

Наибольшую опасность на деревообрабатывающих предприятиях представляют выделяющиеся из древесины (табл.2) летучие компоненты (особенно при ее гидротермической обработке) и пыль (при шлифовании). Так, воздействие древесной пыли приводит к заболеванию органов дыхания, кожных покровов и слизистой

оболочки глаз, а после длительного воздействия – к развитию пневмокониоза и пылевого бронхита. Степень опасности воздействия древесной пыли на организм зависит от ее физико-химических свойств, размера и формы пылевых частиц (чем они мельче, тем больше проникающая способность пыли в органы дыхания).

Как видно из таблицы 2, содержание загрязняющих веществ, таких как: пыль древесная, аммиак, оксиды углерода и азота в древесностружечных плитах с добавлением отходов кож ниже и не превышают предельно-допустимых по ГОСТу 10632-89.

Таким образом, **использование кожевенных отходов для массового производства древесностружечных плит позволит решить большую экологическую проблему: уменьшить антропогенное воздействие на окружающую среду и улучшить экологические характеристики применяемых плит.**

#### **Библиографический список:**

1. Омарбеков Т.О. Обоснование и разработка модулей для снижения промышленных пылевых, аэрозольных выбросов в окружающую среду: дисс. ... д-ра техн. наук. – 1999. – 274 с.
2. Кириллов В.М. Теория и практика оценки экологической безопасности действующих и проектируемых предприятий: автореф. ... д-ра техн. наук – С.-Птб., 1992 – 42 с.
3. Омарбеков Т.О., Бишимбаев В.К. Оценка безотходности производства на основе материального и теплового баланса//Гидрометеорология и экология. – Тараз, 1998.– № 4. – С.56-62.
4. Реестр экологических проблем//Web сайт: Министерства охраны окружающей среды РК. <http://www.nature.kz/ekolog/ekolog.php>.

### **ЭФФЕКТИВНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ ПОДДЕРЖКИ МОЛОДЫХ СЕМЕЙ В УКРАИНЕ**

*И.Н.Бобух, д.э.н., с.н.с. отдела экономического роста и структурных изменений в экономике ГУ «Институт экономики и прогнозирования НАН Украины»*

Одним из важнейших национальных приоритетов социально-экономического развития как Украины, так и России, является поддержка молодых семей, что предполагает разработку и реализацию различных государственных программ в этой области. В качестве одной из приоритетных сфер такой поддержки в Украине предполагалось содействие молодежному жилищному строительству. Однако это направление не просто не было успешным – результатом его реализации стали существенные негативные последствия для молодых украинских семей. Поэтому необходимо **на основе анализа функционирования программ содействия молодежному жилищному строительству в Украине выявить проблемные моменты и разработать пути их нивелирования.**

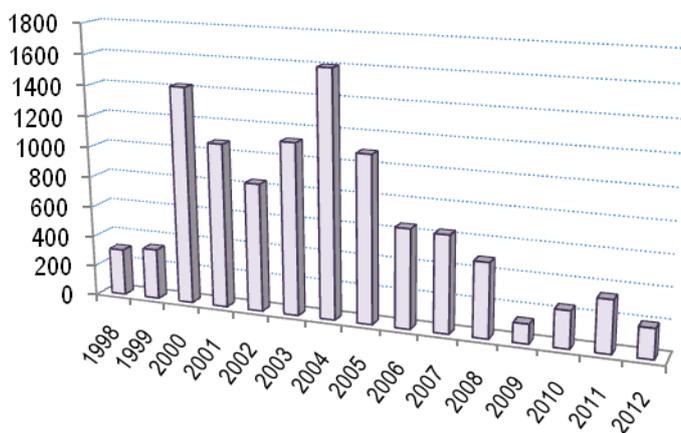
Организацией, которая ответственна за разработку и осуществление программ и проектов в области обеспечения жильем молодежи в Украине является Государственное специализированное финансовое учреждение «Государственный фонд содействия молодежному жилищному строительству» (Фонд). В качестве программ поддержки молодых семей в Украине этой организацией на данный момент задекларированы следующие: «льготное кредитование», «частичная компенсация», «доступное жилье» и «удешевление ипотеки» [3]. Две последние программы являются относительно новыми,

тогда как «льготное кредитование»<sup>3</sup> и «частичная компенсация»<sup>4</sup> функционируют уже на протяжении нескольких лет. Несмотря на некоторые успехи программ «льготное кредитование» и «частичная компенсация» на заре внедрения, в дальнейшем их реализация обернулась катастрофическими последствиями: в конце прошлого десятилетия 680 украинских молодых семей остались без денег и жилья [1]. Как выяснилось в процессе выполнения Фондом и компаниями-застройщиками своих обязательств, механизм оформления Фондом договоров с украинскими гражданами и перечисления средств компаниям-застройщикам предусматривал возможность «исчезновения» вложенных в строительство как бюджетных, так и собственных средств граждан.

В отчетах Фонда не приводятся данные о количестве объектов жилищного строительства, которые должны быть введены на протяжении отчетного периода, освещены только фактически введенные в эксплуатацию объекты [3], что является существенным упущением. Эти аспекты должны подробно освещаться в публичной отчетности для повышения уровня прозрачности результатов деятельности Фонда. Однако даже данные, отраженные в отчетах, свидетельствуют о существенных негативных последствиях результатов реализации программ Фонда начиная с середины прошлого десятилетия: количество договоров, заключенных в рамках программы «льготное кредитование» в 2005 г. начало существенно уменьшаться, а по программе «частичная компенсация» договора с 2006 года и вовсе практически перестали заключаться (рис.).

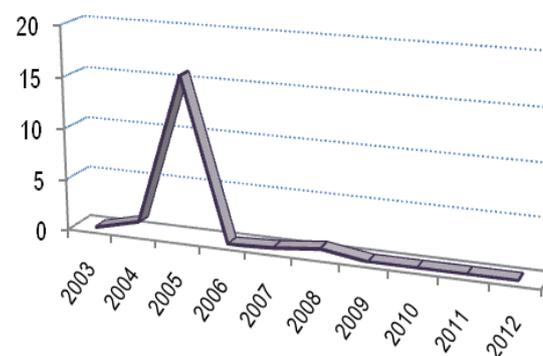
Сложившаяся ситуация стала результатом как несовершенства законодательной базы, так и ее нарушения руководством Фонда и компаниями-застройщиками. В частности это касается исполнения контрольной функции сотрудниками Фонда, предусмотренной его Уставом в соответствии со ст. 6 п. 18 Постановления Кабинета Министров Украины № 1604 від 26.10.2000 р., где указано, что «Фонд должен осуществлять контроль с целью обеспечения целевого и эффективного использования кредитных ресурсов» [4]. Одной из основных причин такого бездействия является отсутствие уточнений по поводу механизма реализации этой функции и каких-либо мер в случае ее неисполнения.

Шт.



а) «льготное кредитование»

Тис. шт.



б) «частичная компенсация»

Рисунок. Динамика количества договоров, заключенных в рамках программ Фонда

Источник: на основе данных: [3].

<sup>3</sup> Выдается на 30 лет под 3%. Если в семье есть ребенок, кредит беспроцентный. Если рождается второе дитя, заемщику возвращается 25% кредита. Если третий ребенок и больше детей - возвращается 50% кредита [3].

<sup>4</sup> Частично компенсируются проценты по кредиту, выданному банком на строительство жилья в рамках данной программы [3].

Также следует отметить, что нормами ч. 3 ст. 4 Закона Украины «Об инвестиционной деятельности» № 1560-ХІІ от 18.09.1991 г. [4] установлено, что инвестирование и финансирование в объекты жилищного строительства с использованием средств физических и юридических лиц, в том числе и находящихся в управлении, может осуществляться **исключительно посредством фондов финансирования строительства, фондов операций с недвижимостью, институтов совместного инвестирования, а также эмиссии целевых облигаций предприятий**, выполнение обязательств по которым осуществляется путем передачи объекта (части объекта) жилищного строительства (такая статья была установлена 05.12.2005 г.).

Определенные шаги в направлении разработки механизма возмещения ущерба пострадавшим семьям были сделаны путем принятия Постановления КМУ № 1231 от 30.11.2011 г. [2], которым, прежде всего, было **признано существование данной проблемы на государственном уровне**, а также предусмотрена возможность приостановки обязательств пострадавших граждан перед бюджетом и некоторая компенсация в случае получения ими новых кредитов в Фонде. Однако *приостановка* обязательств вовсе не означает их прекращения: обманутые молодые семьи все еще остаются должниками Государственного специализированного финансового учреждения «Государственный фонд содействия молодежному жилищному строительству», которым они, собственно, и были обмануты. И до сегодняшнего дня правительством Украины не разработан механизм возврата утраченных гражданами средств, несмотря на открытые криминальные производства по факту деятельности компаний-застройщиков и госслужащих в этом отношении (следствием предварительно установлено, что большая часть средств была вложена в ценные бумаги оффшорных фирм [1]). А предоставление новых кредитов пострадавшим гражданам при условии непогашенных предыдущих (как это предлагается сейчас Фондом) является более чем сомнительной компенсацией нанесенного ущерба.

**Решение этих вопросов, очевидно, требует значительно более основательных действий со стороны украинского правительства. С этой целью необходимо:**

– вместо «приостановки» обязательств молодых семей перед Фондом, установленной Постановлением Кабинета Министров Украины № 1231 от 30.11.2011 г., окончательно законодательно закрепить перенесение задолженности на директоров фирм-застройщиков и лиц, руководивших Фондом в период заключения договоров, сбора средств и перевода их в оффшорные зоны;

– направлять средства, выделяемые Фонду, в первую очередь на компенсацию убытков, возникших в результате деятельности или (бездеятельности) руководства Фонда и приведшие к катастрофическим последствиям для сотен молодых семей в Украине;

– приостановить финансирование новых программ и проектов, реализуемых Фондом, до окончательного разрешения проблемных ситуаций с возмещением ущерба лицам, пострадавшим в результате резализации предыдущих программ и проектов;

– повысить прозрачность механизма и результатов работы Фонда, в частности, указывать в публичной отчетности Фонда количество объектов жилищного строительства, которые должны были быть введены в эксплуатацию и количество соответствующих объектов, фактически введенных в эксплуатацию;

– усилить степень ответственности сотрудников Фонда за предоставление неправдивой информации, бездействие, несвоевременное предоставление информации о строительных объектах в рамках существующих программ;

– конкретизировать в законодательстве механизм реализации контрольной функции Фонда [4] и степень ответственности его сотрудников за халатное исполнение этой функции;

– разработать и внедрить на государственном уровне комплексные меры по снижению уровня коррупции, восстановлению правовых ценностей и социальной справедливости в обществе.

Без решения этих острых проблемных моментов в Украине будет не только неэффективной, но и практически невозможной реализация принципа государственной поддержки и защиты молодых семей как национального приоритета.

#### **Библиографический список:**

1. *Ченурко В.* Молодежные кредиты уплыли в «элита-центры»: 680 семей в Украине, став участниками престижной государственной программы, оказались без денег и без жилья [Электронный ресурс] // Комсомольская правда в Украине. – 2011. – Режим доступа: <[http://kp.ua/Default.aspx?page\\_id=2&date=110711&news\\_id=289555&error=2&isNew=True#comments\\_block](http://kp.ua/Default.aspx?page_id=2&date=110711&news_id=289555&error=2&isNew=True#comments_block)>

2. Постановление КМУ «Про затвердження Порядку надання кредитів позичальникам Державної спеціалізованої фінансової установи «Державний фонд сприяння молодіжному житловому будівництву» № 1231 від 30.11.2011 р. [Электронный ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Доступний з: <<http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1231-2011-п>>.

3. Державна спеціалізована фінансова установа «Державний фонд сприяння молодіжному житловому будівництву» [Электронный ресурс] // Офіційний сайт ДСФУ «ДФСМЖБ». – Доступний з: <<http://www.molod-kredit.gov.ua/zvit.php>>.

4. Постановление КМУ «Питання Державної спеціалізованої фінансової установи «Державний фонд сприяння молодіжному житловому будівництву» № 1604 від 26.10.2000 р. [Электронный ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Доступний з: <<http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1604-2000-%D0%BF>>.

5. Закон України «Про інвестиційну діяльність» № 1560-ХІІ від 18 вересня 1991 р. [Электронный ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Доступний з: <<http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>>.

## **АНАЛИЗ МИРОВОЙ ПРАКТИКИ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ ГОСУДАРСТВОМ И ЧАСТНЫМ СЕКТОРОМ**

*Т.В. Буховец, к.э.н., ассистент БГЭУ*

Государственно-частное партнерство (ГЧП) как одна из наиболее привлекательных и эффективных форм взаимодействия власти и бизнеса и механизм решения общественно важных проблем и развития социально значимых сфер, относящихся к компетенции государства, при непосредственном участии частного сектора и частных инвестиций имеет давнюю историю развития и проходит несколько основных этапов:

1) первый этап развития ГЧП берет свое начало в 1554 г., когда во Франции при правлении короля Генриха II в долине Кроу города Салон-де-Прованс по проекту инженера Адама де Крапона был построен канал с привлечением частного капитала. Посредством ГЧП была построена также Эйфелева башня в Париже. Впоследствии данный механизм применялся для развития городского хозяйства, коммунального обслуживания, сферы транспортных услуг [1, с.17-18; 2, с. 38]. Первой и основной формой взаимодействия государства и частных предпринимателей была «концессия», при которой концессионер (представитель частного сектора) финансировал строительство и обслуживание объекта (моста, тоннеля, дороги и т.д.), за что впоследствии на протяжении всего периода концессии получал право взимать плату за пользование возведенным

объектом и тем самым окупать вложенные средства. По окончании концессии объект переходил в собственность государства [1, с. 18];

2) в XVIII – начале XIX вв. к сотрудничеству с частными инвесторами прибегли власти Великобритании, которые посредством образования дорожно-строительных и мостовых трастов занимали у предпринимателей средства для финансирования ремонта дорог и строительства мостов и возвращали их впоследствии через взимание платы за проезд. Таким же образом был построен Бруклинский мост в Нью-Йорке в конце XIX в. [1, с. 17];

3) в конце XIX – начале XX века концессии применялись во многих странах мира для строительства железных дорог, объектов водоснабжения, канализации и очистных сооружений. Новой формой сотрудничества государства и бизнеса стала «франшиза» (передача уже построенного объекта за определенную плату в эксплуатацию на определенный срок частному сектору), которая отличалась от концессии отсутствием этапа строительства объекта;

4) после первой мировой войны вплоть до конца XX века о государственно-частном партнерстве было позабыто в связи с увеличением роли государства в восстановлении экономик государств после разрушений и необходимостью возрождения частного сектора. Основными источниками финансирования работ по восстановлению инфраструктуры в послевоенное время были государственные облигационные займы и кредиты. И только с конца 80-х - начала 90-х годов XX века начался новый, современный этап развития ГЧП, родоначальником которого считается Великобритания. На данном этапе понятие ГЧП применяется «при любых вариантах использования ресурсов частного капитала для удовлетворения общественно значимых потребностей» [1, с. 20; 3, с. 37].

Возродившийся интерес к сотрудничеству между государственным и частным секторами был вызван рядом факторов:

1) необходимостью развития транспортной и коммунальной инфраструктуры (строительства дорог, объектов водоснабжения, канализации, переработки отходов), а также возрастающей потребностью в социальных услугах, находящихся в компетенции государства (здравоохранение, образование и т.д.) в силу демографического роста в большинстве стран;

2) снижением возможности привлекать займы из-за долгового кризиса;

3) повышением интереса частного сектора к новым сферам применения ресурсов и опыта из-за недозагрузки созданных мощностей в связи с мировым экономическим спадом.

В настоящее время государственно-частное партнерство как один из основных механизмов привлечения частных инвестиций в общественно значимые сферы применяется более чем в 60 странах мира [1, с. 20; 3, с. 36; 4, с. 491; 5; 6]. Широкое распространение ГЧП получило в США, Канаде, Японии, странах ЕС (Великобритания, Франция, Финляндия, Германия, Италия, Греция, Нидерланды, Португалия, Испания), странах Центральной и Восточной Европы (Чехии, Польше, Венгрии) [4, с. 493; 7, с. 477].

Лидером среди стран-приверженцев ГЧП признана Великобритания, где партнерство государства и бизнеса реализуется главным образом посредством развития Частных финансовых инициатив (ЧФИ) (англ. Private Finance Initiatives – PFI), толчком для чего послужило принятие в 1992 году соответствующего закона [4, с. 492]. Суть ЧФИ заключается в том, что государство выступает заказчиком капиталоемкого строительства у частного сектора, не участвуя в финансировании, однако выступая в качестве арендатора возведенного объекта после завершения строительства. За счет взимания арендной платы инвестор окупает проект, и после завершения договора аренды, передает объект государству по символической стоимости или бесплатно [1, с. 19]. Через частные финансовые инициативы финансируется около 11% всех инвестиций в стране в такие

объекты как школы, больницы, тюрьмы, правоохранные и пожарные службы, очистительные сооружения, объекты транспортной инфраструктуры, оборонного комплекса, развлекательные заведения и т. д. [4, с. 492]. Если в случае исключительно государственного финансирования в срок и без дополнительных расходов вводятся в эксплуатацию менее 25% инвестиционных проектов, то в случае ГЧП вовремя и без дополнительных затрат со стороны государства реализуется более 70% проектов [4, с. 492]. Кроме этого, при реализации проектов посредством ГЧП расходы государства на инфраструктурные объекты уменьшаются в среднем на 17% [3, с.40; 4, с. 943; 5].

Активно ГЧП развивается в развивающихся странах и странах с переходной экономикой, где по данным Всемирного банка с 1990 г. появилось около 2700 проектов ГЧП, направленных на модернизацию изношенной инфраструктуры, обеспечение доступности услуг, экономию бюджета и т. д. [1, с. 21].

Наиболее привлекательными для реализации механизма ГЧП сферами в мировой практике признаны транспортная (автодороги, железные дороги, аэропорты, порты, трубопроводный транспорт) и социальная (образование, здравоохранение, развлечение, туризм) инфраструктура, ЖКХ (водоснабжение, электроснабжение, очистка воды, газоснабжение, переработка мусора и т.д.), а также тюрьмы, оборона, объекты военной сферы [1, с.20].

В США лидирующей сферой применения ГЧП является строительство автодорог, в Великобритании, Италии, Канаде и Франции – здравоохранение, в Германии – образование. В Австрии, Дании, Австралии, Израиле, Финляндии, Испании, Португалии, Бельгии, Греции, Южной Корее, Ирландии, Сингапуре государственно-частное партнерство реализуется в основном при строительстве и реконструкции автодорог, и в значительно меньшей степени в здравоохранении, образовании и средствах размещения [1, с. 21].

В странах с переходной экономикой, к которым относятся страны Центральной и Восточной Европы (Болгария, Чехия, Венгрия, Хорватия, Польша, Румыния), страны Балтии (Латвия), страны СНГ (Украина) ГЧП применяется в основном при строительстве автодорог, мостов и тоннелей, легкого наземного метро, аэропортов; такие сферы как образование и здравоохранение отходят на второй план [1, с. 22].

В развивающихся странах, среди которых Индия, Бразилия, Чили, Мексика, на первом месте по применению ГЧП находится строительство автодорог, на втором месте – аэропорты, тюрьмы и водоочистные сооружения [1, с. 22].

Таким образом, в развитых странах с высоким уровнем жизни населения, высокой производительностью труда и сильной социальной политикой проекты ГЧП реализуются в основном в социальной сфере (образование, здравоохранение, социальная защита населения), в то время как в развивающихся странах и странах с переходной экономикой предпочтение при реализации проектов ГЧП отдается развитию транспортной инфраструктуры [1, с. 22].

Что же касается наиболее предпочтительных форм и механизмов реализации ГЧП в конкретных сферах и отраслях, то они также различаются в разных странах. Например, в такой сфере, как водоснабжение и очистные сооружения (канализация) применяемые механизмы ГЧП распределены следующим образом:

- 1) публичное владение и эксплуатация – во многих странах;
- 2) публичное владение и частное управление – во Франции (обычно на 10-12 лет);
- 3) частные финансовые инициативы (PFI-модель) – в Турции и Китае;
- 4) концессии – в развивающихся странах;
- 5) приватизация (ВОО) – в Англии, Чили [1, с. 37-38].

В настоящее время ГЧП во многих странах выступает как альтернатива приватизации в важнейших социально и стратегически значимых отраслях экономики

(электроэнергетика, транспорт, жилищно-коммунальное хозяйство и т.д.), которые из-за нехватки бюджетных средств для обеспечения их расширенного воспроизводства государство передает в концессию частному сектору, оставляя за собой функцию контроля и право собственности.

В заключение можно отметить, что, на современном этапе развития государство и бизнес в развитых странах выступают в качестве надежных партнеров, которые, сохраняя определенную степень свободы и независимости, а также отсутствие каких-либо притязаний на сферы деятельности друг друга, активно взаимодействуют в решении важных общегосударственных задач. Анализ зарубежного опыта становления и развития института государственно-частного партнерства играет огромную роль в определении пути, по которому следует двигаться. Однако необходимо учитывать особенности своей страны, в числе которых менталитет населения, достигнутый уровень социально-экономического развития, а также степень доверия между представителями бизнеса и властными структурами. **Ключевым фактором, определяющим возможность эффективного формирования и развития ГЧП в Республике Беларусь, является доверие частных инвесторов к государству и их заинтересованность в партнерстве. Поэтому особое внимание при разработке и реализации стратегии развития ГЧП необходимо уделять предоставлению частному сектору гарантий и действенных стимулов для участия в совместных с государством проектах, а также проведению работы (информационно-идеологической и пропагандистской) по повышению социальной ответственности бизнеса, росту понимания частным сектором важности участия в общественно важных проектах не только для собственной выгоды, но и для всего государства, для развития экономики и общества в целом.**

**Основными задачами, которые необходимо решить на данном этапе (этапе формирования института ГЧП), являются:**

**1) определение приемлемых для Республики Беларусь форм сотрудничества государства и бизнеса с учетом специфики страны и мировой практики;**

**2) разработка механизма софинансирования, определяющего оптимальное соотношение государственных и частных инвестиций в реализации совместных проектов;**

**3) разработка механизма распределения полномочий и ответственности сторон, распределения рисков;**

**4) определение порядка распределения прибылей от реализации проекта.**

#### **Библиографический список:**

1. Государственно-частное партнерство: Механизмы реализации / А.А. Алпатов, А.В. Пушкин, Р.М. Джапаридзе. – М. : Альпина Паблишерз, 2010. – 196 с.

2. Синяк, Н.Г. Валетко В.В. Перспективы развития государственно-частного партнерства в Беларуси / Н.Г. Синяк, В.В. Валетко // Земля Беларуси. – 2008. – № 3. – С. 35-42.

3. Зарубежный опыт реализации государственно-частного партнерства: общая характеристика и организационно-институциональные основы / А.В. Гладов, А.М. Исупов, С.А. Мартышкин и др. // Вестник СамГУ. – 2008. - № 7 (66). – С. 36-55.

4. Филиппова, Л.Е. Государственно-частные партнерства / Л.Е. Филиппова // Экономика глазами молодых : материалы IV Международного экономического форума молодых ученых, Вилейка, 3-5 июня 2011 г. / БГАТУ. – Минск, 2011. – С. 491-493.

5. Link, Albert N. Public-Private Partnerships Innovation Strategies and Policy Alternatives / A.N. Link. – New York : Springer Science+Business Media Inc., 2006. – 156 p.

6. Yescombe, E.R. Public-private Partnerships: Principles of Policy and Finance / E. R. Yescombe. – 2007 / -350 p.

7. Никитенко, П.Г. Государственно-частное партнерство в инновационной сфере Республики Беларусь / П.Г. Никитенко // ГУ БелИСА [Электронный ресурс]. – 2009. – Режим доступа: <http://belisa.org.by/pdf/2009/P.Nikitenko.pdf>. - Дата доступа: 02.06.2011.

## АНАЛИЗ ПРИРОДНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

*Говорухина Е.П., студентка гр. бо 120902 эк, НТИ (филиал) УрФУ*  
*Мусатова Н.А., старший преподаватель, кафедра ЭУП НТИ (филиал) УрФУ*

Due to the duration of the employment of resources in the region one can observe their depletion in the course of development of society. Hence, there is an urgent need to develop a program of rational use of natural resources, protection and restoration of natural systems. The study considers theoretical approach to the analysis of resource potential, the results of the analysis of the potential of Sverdlovsk region, the way of rational use and conservation measures for the resources of the region.

Свердловская область относится к числу старейших горнодобывающих регионов России, является одним из самых крупнейших регионов страны, по величине разведённых и прогнозируемых запасов полезных ископаемых.

Но с развитием и прогрессом общества можно наблюдать истощение всех ресурсов региона вследствие длительности их использования: переруб леса, несоблюдение агротехнических мероприятий при обработке почв и истощение их плодородия, загрязнение водостоков и водоемов промышленными отходами так, что их практически невозможно использовать. Отсюда налицо назревшая необходимость разработки мер по рациональному использованию природных ресурсов, охране и восстановлению природных комплексов.

Объектом нашего анализа является Свердловская область, как субъект Российской Федерации.

Предметом исследования является природно-ресурсный потенциал Свердловской области.

Гипотеза исследования основана на том, что ежегодно сырьевая база Свердловской области истощается, воспроизводство возобновляемых ресурсов идет медленно и не восполняет природно-ресурсный потенциал региона.

Целью работы является проведение анализа природно-сырьевого потенциала Свердловской области.

Для достижения цели и подтверждения гипотезы были определены следующие задачи исследования: **рассмотреть теоретические подходы к анализу природно-ресурсного потенциала региона, провести анализ потенциала Свердловской области, выявить пути его рационального использования и разработать мероприятия по его сохранению.**

**Научная новизна данного исследования заключается в обосновании специфики комплексного воспроизводства природно-ресурсного потенциала региона.**

Для решения поставленных задач использовался комплекс взаимодополняющих методов исследования: статистический метод, системный метод, исторический подход, метод систематизации и метод прогнозирования, данные государственных докладов за период с 2007 – 2011 годы.

Для получения более точной и достоверной оценки природно-ресурсного потенциала и, исходя из преимуществ и сдерживающих факторов Свердловской области,

в работе была использована классификация разделения природных ресурсов по происхождению и природным свойствам: минеральные ресурсы (железо, медь, уголь, нефть, газ, золото, платина, серебро, марганец, никель, титан, ванадий, асбест, бокситы), земельные ресурсы, лесные ресурсы, водные ресурсы и рекреационные ресурсы (экологическая обстановка в регионе) [6].

Воспроизводство минерально-сырьевой базы в Свердловской области осуществляется главным образом за счет эксплуатационной разведки на давно известных и освоенных объектах. В последнее время погашение разведанных запасов сырья резко опережает темпы прироста балансовых запасов.

Добыча марганцевых руд, титана, аметиста, нефти и газа в области не производится. Вся потребность области в углеводородном сырье удовлетворяется за счет поставок из других регионов.

Обеспеченность Свердловской области минеральными ресурсами в целом по запасам в зависимости от добычи можно представить в виде диаграммы (рис. 1). Расчеты ресурсообеспеченности были вычислены по формуле (1) [7]:

(1)

$$P = Z/D,$$

где P – ресурсообеспеченность, год;

Z – запасы;

D – добыча.

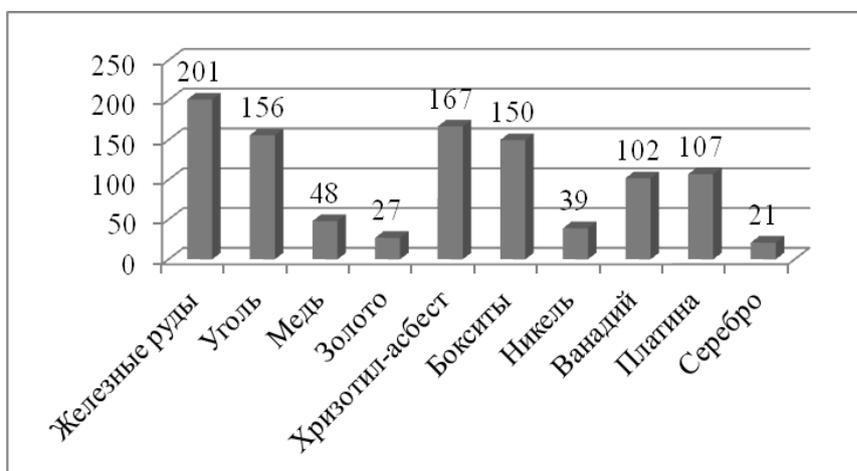


Рис. 1. Ресурсообеспеченность Свердловской области некоторыми видами минерального сырья

Результаты расчетов позволили сделать вывод, что Свердловская область имеет высокую обеспеченность железными рудами (201 год). Дефицит в хризотил-асбесте и угле регион не будет испытывать в течение 167 и 156 лет соответственно. При нынешней добыче, самая низкая обеспеченность – это обеспеченность благородными металлами: золотом (27 лет) и серебром (21 год).

В ходе исследования был рассмотрен состав структуры земельного фонда [1,2,3,4,5]. Анализ полученных данных позволил оценить земельные ресурсы Свердловской области (таблица 1).

Таблица 1

Распределение земельного фонда по категориям земель в период с 2007 по 2011 года

Категории земель	2007		2008		2009		2010		2011	
	Тыс. га.	%								
Земли сельскохозяйственного назначения	4103,1	21,1	4103,9	21,1	4106,2	21,1	4102,9	21,1	4076,7	21,1
Земли населенных пунктов	669,0	3,4	669,9	3,5	673,5	3,5	677,7	3,5	736,0	3,8
Земли промышленности и иного специального назначения	428,0	2,2	427,8	2,2	428,4	2,2	437,0	2,3	430,4	0,6
Земли особо охраняемых территорий	115,1	0,6	115,2	0,6	116,6	0,6	116,6	0,6	116,5	0,6
Земли лесного фонда	13652,2	70,3	13666,3	70,3	13667,2	70,3	13666,2	70,3	13647,9	70,2
Земли водного фонда	96,4	0,5	96,8	0,5	96,8	0,5	96,8	0,5	92,5	0,5
Земли запаса	366,9	1,9	350,8	1,8	342,0	1,8	333,5	1,7	330,7	1,7
Итого земель в административных границах	19430,7	100	19430,7	100	19430,7	100	19430,7	100	19430,7	100

Анализ приведенных данных позволил сделать вывод, что в структуре земельного фонда Свердловской области преобладают земли категории лесного фонда (70,2 %) и сельскохозяйственного назначения (21 %).

В 2011 году произошли изменения в площадях всех категорий земельного фонда Свердловской области.

По сравнению с 2007 годом в 2011 значительно уменьшилась доля земель сельскохозяйственного назначения (на 0,6 %) и земель лесного фонда. Уменьшение земель лесного фонда обусловлено расширением границ муниципального образования «город Екатеринбург» (28,4 тыс. га), а также переводом земельных участков в категорию земель промышленности.

В 2011 году по сравнению с 2010 годом отмечалось увеличение общей площади земель населенных пунктов на 58,3 тыс. га (на 8,6 %). Причинами этого являлись в основном действия по включению в границы населенных пунктов земельных участков из земель других категорий, а также действия, осуществленные в соответствии с генеральными планами городских округов.

В работе были рассмотрены водные ресурсы области (таблица 2) [1,2,3,4,5].

Таблица 2

## Водные ресурсы области с 2007 по 2011 года

Год	Поверхностные воды, км <sup>3</sup>	Утвержденные запасы подземных вод					
		Пресные подземные воды, тыс. м <sup>3</sup> /сут.				Минеральные подземные воды, м <sup>3</sup> /сут.	
		Кол-во МПВ (месторождения пресных подземных вод)	Запасы	Кол-во МПВ для ХПВ (хозяйственно-питьевое водоснабжение)	Запасы	Кол-во МЛМПВ (месторождения лечебных минеральных подземных вод)	Запасы
2007	30,07 (маловодный год – 14,9)	463	1509,141	399	1366,030	21	5861,2
2008		487	1535,918	416	1391,552	22	5971,2
2009		497	1545,063	429	1397,552	22	5971,2
2010		531	1542,260	448	1403,134	22	5971,2
2011		556	1547,766	469	1407,785	22	5971,2

Исходя из анализа данных, в периоде с 2007 по 2011 года наблюдается увеличение запасов пресных подземных вод. Утвержденные запасы минеральных подземных вод в данный период практически не изменяются.

Качество поверхностных вод суши в значительной степени формируется под влиянием хозяйственной деятельности, прежде всего сбросов промышленных и хозяйственно-бытовых сточных вод. Качество воды водных объектов на территории Свердловской области за последние 5 лет улучшилось.

В ходе исследования проводилось рассмотрение лесных ресурсов Свердловской области (таблица 3) [1,2,3,4,5].

Таблица 3

## Лесные ресурсы Свердловской области с 2007 по 2011 года

Год	Площадь лесного фонда, тыс. га.	Пользование фондом, млн. м <sup>3</sup> .	Неучтенное сокращение лесного фонда			Воспроизводство, тыс. га.
			Пожары, тыс. га.	Незаконная вырубка, тыс. м <sup>3</sup> .	Очаги болезней и распространение вредителей, га.	
2007	15800,0	21,1	1,069		1346	22,6
2008	15997,1	21,8	837,59		1005	4,79
2009	15863,0	22,2	11,6	38,6	5287	23,8
2010	15999,7	22,4	257,2	73,1	3372	25,51
2011	15245,4	23,1	29,4	76,36	11654	27,04

Проанализируем представленные данные. За исследуемый период площадь лесного фонда уменьшалась на 5754,6 тыс. га (на 3,6 %). Рост объемов пользования лесным фондом (увеличение на 9,5 %) позволяет говорить о стабилизации работы лесопромышленного комплекса и повышении спроса на древесину. Увеличился размер незаконной вырубке лесов, очагов болезней и распространения вредителей. Ущерб от пожаров ежегодно меняется и является значительным. Ежегодно увеличивается воспроизводство леса.

Было рассмотрено негативное воздействие экономической деятельности на окружающую среду (таблица 4) [1,2,3,4,5].

Таблица 4

Воздействие основных видов экономической деятельности на загрязнение  
окружающей среды

Год	Выбросы в атмосферу загрязняющих веществ, тыс. т.	Сброс загрязняющих сточных вод, тыс. т.	Отходы производства и населения		
			Образовано, млн. т.	Использование, млн.т.	Наличие на конец года, млн.
2007	1225,1	587,1	185,0	86,0	8492,6
2008	1311,0	543,0	178,1	79,3	8545,0
2009	1164,8	472,3	156,1	68,0	8444,3
2010	1195,9	473,0	177,6	74,1	8509,5
2011	1103,1	491,2	185,0	91,4	8779,3

Анализ полученных в ходе исследования данных позволил сделать вывод, что с 2007 года по 2011, идет снижение выбросов в атмосферу, что связано в основном с сокращением выбросов загрязняющих веществ от филиала «Рефтинская ГРЭС» ОАО «Энел ОГК-5» в связи с сокращением объемов выработки электроэнергии, а также сокращением объемов производства на ряде предприятий области, сокращением ремонтных работ на линейных частях магистральных газопроводов, проведением природоохранных мероприятий.

Сброс загрязняющих сточных вод снизился. Основная причина загрязнения водных объектов – ненормативная работа очистных сооружений.

Происходит ежегодное увеличение отходов производства и населения.

Таким образом, в результате проведенного анализа, следует отметить, что Свердловская область имеет большой природно-ресурсный потенциал, но при этом низкий прирост балансовых запасов. Потребности в углеводородном сырье область удовлетворяет за счет поставок из других регионов. В области преобладают земли категории лесного фонда (70,2%) и сельскохозяйственного назначения (21%). В рассматриваемый период их доля в структуре земельного фонда региона уменьшилась на 0,6% и на 0,1% соответственно, за счет роста земель населенных пунктов (10,01%). Одной из основных причин снижения земель лесного фонда является частое количество пожаров (в 2011 году было уничтожено 0,2% лесного фонда), что позволяет отнести Свердловскую область к пожароопасным лесным регионам. Другой причиной является незаконная вырубка. Регион испытывает дефицит чистой питьевой воды. В период с 2007 – 2011 годы произошло снижение выбросов загрязняющих веществ в атмосферу (11,06%) и снижение выброса сточных вод (16,33%), но увеличивается объем отходов производства и населения к концу каждого года (3,27%).

Из этого следует, что поставленная во введении гипотеза в рамках данного исследования нашла свое подтверждение.

Проведенный анализ воспроизводственных процессов в регионе позволяет сделать вывод о необходимости комплексных мероприятий по улучшению использования всех видов ресурсов, представленных в выбранной классификации данного исследования.

Для рационального использования и сохранения природно-ресурсного потенциала Свердловской области возможна организация и проведение следующих мероприятий:

- рациональное использование техногенных отходов – отвалов;
- прекращение сброса сточных вод без очистки, строительство и реконструкцию очистных сооружений, внедрение новых методов очистки воды, строительство сооружений по доочистке и внедрение прогрессивных водоснабжающих технологий;
- введение активной противопожарной политики и контроль над незаконной вырубкой леса (14 мая 2013 года прошло заседание комитета Заксобрания по промышленной, инновационной политике и предпринимательству, на котором был

рассмотрен вопрос **об исполнении закона «Об обеспечении пожарной безопасности на территории Свердловской области»**);

- увеличение воспроизводства лесных угодий;
- обеспечение строгого контроля над предприятиями, являющимися основными загрязнителями атмосферы области;
- строительство перерабатывающих отходы предприятий (в 2011 в поселке Двуреченск заработала ООО «Ключевская обогатительная фабрика», которая занимается переработкой отвалов Ключевского завода и, что позволяет прекратить выбросы в атмосферу и сброс в водные объекты загрязняющих веществ);
- увеличение количества экологических программ и ведение строгого контроля их реализации (осуществление программы «План мероприятий по реализации концепции экологической безопасности Свердловской области на период до 2020 года»).

#### **Библиографический список**

1. Государственный доклад «О состоянии окружающей природной среды и влиянии факторов среды обитания на здоровье населения Свердловской области в 2007 году». – Екатеринбург : Издательство УрГУ, 2008.

2. Государственный доклад «О состоянии окружающей среды и влиянии факторов среды обитания на здоровье населения Свердловской области в 2008 году». – Екатеринбург : Издательство УрГУ, 2009.

3. Государственный доклад «О состоянии окружающей среды и влиянии факторов среды обитания на здоровье населения Свердловской области в 2009 году». – Екатеринбург : Издательство УМЦ УПИ, 2010.

4. Государственный доклад «О состоянии и об охране окружающей среды Свердловской области в 2010 году». – Екатеринбург : Издательство УМЦ УПИ, 2011.

5. Государственный доклад «О состоянии и об охране окружающей среды Свердловской области в 2011 году». – Екатеринбург : Издательство УМЦ УПИ, 2012.

6. Морозова Т.Г., Победина М.П. Региональная экономика: Учебник для вузов / Т.Г. Морозова. – М. : ЮНИТИ, 2001.

7. Оценка ресурсообеспеченности стран и регионов мира. URL: <http://www.afromberg.narod.ru/pract105.htm>.

#### **ПАРАДОКСЫ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: (ОЧЕВИДНОЕ И НЕВЕРОЯТНОЕ)**

Статья подготовлена в рамках выполнения гранта РГНФ №13-32-01224 «Теоретико-методологические основы оценки предпринимательского потенциала регионов России в аспекте реальных рисков современной экономической жизни»

*Е.О. Гуман, к.э.н., доцент кафедры Теории управления и инноваций ИГУП УрФУ*

*«В мгновеньи вечность, мир в песчинке»  
Уильям Блейк*

Необходимость создания оптимальных условий для формирования и развития национально-ориентированного малого предпринимательства в реальном секторе экономики достаточно очевидна.

В совместном докладе Минэкономики и Госкомстата России был выделен специальный раздел "Реальный сектор экономики и товарные рынки", охватывающий промышленность, сельское хозяйство, связь и транспортный комплекс.<sup>5</sup>

Предметом внимания нашей статьи выступает сложившаяся ситуация с малым предпринимательством в такой отрасли реального сектора экономики как транспорт.

Маршрутное такси является одним из репрезентативных примеров доступности и востребованности реальной предпринимательской активности рядового законопослушного гражданина. При индикативных максимальных затратах на стоимость одного нового автомобиля, и его обслуживание в 1 000 000 руб., выручка по итогам первого года работы может составить в 2,5 раза больше. Чтобы окупить указанные затраты, необходимо в среднем перевозить 119 человек в день. Приблизительный дневной пассажиропоток маршрутного такси в крупном городе может достигать по разным оценкам от 300<sup>6</sup> до 400<sup>7</sup> человек в день.

Следовательно, возникает необходимость найти причину несуществования такой формы предпринимательства в данном сегменте. Маршрутное такси сегодня – является одним из ключевых элементов обеспечения удобства и безопасности жизнедеятельности города, что, в сущности, совпадает с приоритетами целеполагания муниципального регулятора данного вида экономической деятельности. Тем более что условия для достижения этих целей очевидны, просты и доступны: поступление налоговых платежей (налог по УСН, транспортный налог, НДФЛ, страховые взносы в государственные внебюджетные фонды и т.д.), обеспечение комфортной мобильности горожан, самозанятости, а так же появление сопутствующих сервисных, по отношению к данному виду деятельности, видов малого предпринимательства.

Данный пример предпринимательской активности, относящейся к реальному сектору экономики, демонстрирует истинное назначение предпринимательства – обеспечение необходимого сочетания личной выгоды с общественной пользой.<sup>8</sup>

Кроме того, развитие малого и среднего предпринимательства является одной из приоритетных задач государства. Согласно ст.6 ФЗ №209 от 24.07.2007г. «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», основными целями государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации являются:

- 1) развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в целях формирования конкурентной среды в экономике Российской Федерации;
- 2) обеспечение благоприятных условий для развития субъектов малого и среднего предпринимательства;
- 3) обеспечение конкурентоспособности субъектов малого и среднего предпринимательства;
- 4) оказание содействия субъектам малого и среднего предпринимательства в продвижении производимых ими товаров (работ, услуг), результатов интеллектуальной деятельности на рынок Российской Федерации и рынки иностранных государств;

<sup>5</sup> Терещенко Э.Ю., Беседа Ю.К. Теоретические аспекты определения понятия и структуры реального сектора экономики // Наука й економіка / 2011, № 2 (22) С. 175. [Электронный ресурс] Режим доступа:[http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/nie/2011\\_2/175-185.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/nie/2011_2/175-185.pdf)

<sup>6</sup> Рекламно-информационный центр полного цикла «ИСОТ» [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://isotpr.ru/index.php?id=249>

<sup>7</sup> Ваксман С.А. Закономерности пассажиропотоков на маршрутных такси (по результатам обследования в г. Екатеринбурге) [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.waksman.ru/Russian/Economics/2007/vak3.htm>

<sup>8</sup> Рыночное предпринимательство. Теоретические основы и практика регулирования. М.:Институт международного права и экономики, 1994. С.48

- 5) увеличение количества субъектов малого и среднего предпринимательства;
- 6) обеспечение занятости населения и развитие самозанятости;
- 7) увеличение доли производимых субъектами малого и среднего предпринимательства товаров (работ, услуг) в объеме валового внутреннего продукта;
- 8) увеличение доли уплаченных субъектами малого и среднего предпринимательства налогов в налоговых доходах федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов<sup>9</sup>.

**На наш взгляд, оптимальным шагом к конструктивному преодолению сложившейся парадоксальной ситуации, может стать проведение анализа указанной отрасли с помощью следующей группировки статистических показателей.**

Таблица I

Характеристика автомобильного пассажирского транспорта

<i>Показатели</i>	Муниципальный автомобильный пассажирский транспорт городского назначения	Частный автомобильный пассажирский транспорт городского назначения	Муниципальный автомобильный пассажирский транспорт междугородного назначения	Частный автомобильный пассажирский транспорт междугородного назначения
Число предприятий, всего, ед. Из них малых предприятий, ед.				
Количество транспортных средств (ед.): – Всего – Категория М1 – Категория М2 – Категория М3				
Валовой доход, млн. руб. Валовой доход по подгруппе МП, млн.руб.				
Валовой расход, млн.руб. Валовой расход по подгруппе МП, млн.руб.				
Чистая прибыль, млн.руб. Чистая прибыль по подгруппе МП, млн.руб.				
Коэффициент безопасности, %. Коэффициент безопасности по подгруппе МП, %.				
Расход топлива, млн.руб. Расход топлива по				

<sup>9</sup> Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 06.12.2011) "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" // КонсультантПлюс. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=122779>

подгруппе млн.руб.	МП,				
Число тыс.чел. Из них число занятых, тыс.чел. по подгруппе МП	занятых,				
Средняя оплата труда водителей					

Пояснения к предложенной группировке:

«Транспортное средство категории "М1"» - транспортное средство, которое используется для перевозки пассажиров и имеет помимо места водителя не более 8 мест для сидения;

«Транспортное средство категории "М2"» - транспортное средство, которое используется для перевозки пассажиров, имеет помимо места водителя более 8 мест для сидения и максимальная масса которого не превышает 5 тонн;

«транспортное средство категории "М3"» - транспортное средство, которое используется для перевозки пассажиров, имеет помимо места водителя более 8 мест для сидения и максимальная масса которого превышает 5 тонн.

Коэффициент безопасности, %. – предполагает учет числа ДТП, количества нарушений ПДД, нанесение материального ущерба, а так же вреда жизни и здоровью человека в расчете на 1000 км.

**Такая группировка показателей позволит оценить сферу автомобильного пассажирского транспорта как количественно, так и качественно, предоставляя заинтересованным лицам максимально информативную картину развития этой отрасли реального сектора экономики.**

#### Библиографический список

1. Ваксман С.А. Закономерности пассажиропотоков на маршрутных такси (по результатам обследования в г. Екатеринбурге) [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.waksman.ru/Russian/Economics/2007/vak3.htm>
2. Рекламно-информационный центр полного цикла «ИСОТ» [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://isotpr.ru/index.php?id=249>
3. Рыночное предпринимательство. Теоретические основы и практика регулирования. М.: Институт международного права и экономики, 1994. С.48
4. Терещенко Э.Ю., Беседа Ю.К. Теоретические аспекты определения понятия и структуры реального сектора экономики // Наука й економіка / 2011, № 2 (22) С. 175. [Электронный ресурс] Режим доступа: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/nie/2011\\_2/175-185.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/nie/2011_2/175-185.pdf)
5. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 06.12.2011) "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" // КонсультантПлюс. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=122779>

## **ФОРМИРОВАНИЕ ОПТИМАЛЬНЫХ ИНДИКАТОРОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕАЛЬНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ**

*Статья подготовлена в рамках выполнения гранта РГНФ №13-32-01224 «Теоретико-методологические основы оценки предпринимательского потенциала регионов России в аспекте реальных рисков современной экономической жизни»*

*Е.О. Гуман, к.э.н., доцент кафедры Теории управления и инноваций ИГУП УрФУ*

Необходимая задача, стоящая сегодня перед обществом и экономикой России - необходимость создания оптимальных условий для формирования и развития национально-ориентированного малого предпринимательства в реальном секторе экономики. Научное осмысление роли предпринимательства началось не менее двухсот лет назад, однако исследователи, вместе с изменяющимся обществом и экономикой, освещают все новые грани этого явления. Предпринимательство – это осуществление человечеством присущей ему функции практического социально-исторического творчества, выступающего для отдельных его представителей способом общественного самоутверждения.<sup>10</sup> Хозяйственный процесс – есть творческий процесс, человек вкладывает свою личность в жизнь вещей и их совершенствование. Это есть мера, пробуждающая и поощряющая творческую инициативу частного лица, преследующего свои частные интересы, но способного согласовать их с интересами чужими и общими. И осуществляя создание и обмен хозяйственных ценностей, укреплять законный правопорядок.<sup>11</sup> Предпринимательская деятельность встраивается в социум в качестве необходимого института, основными показателями эффективности которого являются не критерии материально – предметного производства, а социальные аспекты: развитие сферы образования, научных исследований, защиты здоровья, окружающей среды, понижение уровня социальной напряженности,<sup>12</sup> рост уровня инновационной активности.

Доставшаяся от СССР экспортно-сырьевая ориентация Российской промышленности двойственно влияет на экономику, с одной стороны обеспечивая рост доходов бюджета, с другой стороны мало способствует развитию научно-промышленного и интеллектуального потенциала. Высокая приспособляемость малого предпринимательства, и охват практически всех сфер внутреннего рынка, может обеспечить устойчивое социально-экономическое, инновационное, и научно-техническое развитие. Таким образом, малое предпринимательство, как элемент, обеспечивающий потребности производственного комплекса и тем самым поддерживая конкурентоспособность его продукции на мировом рынке, должно стать «песком, без которого не построить сад камней».

Исключительные экономические свойства малых предприятий (адаптивность, экономичность, инновационность, и т.д.) позволят в регионах России: 1. сделать более современной и максимально отвечающей требованиям безопасного промышленного производства инфраструктуру производственных предприятий; 2. обеспечить доступ малых технологических предприятий к взаимодействию с крупными производственными структурами; 3. решить задачу энергоэффективности экономики. Что на сегодняшний день является приоритетными целями социально-экономического развития России.

**Базисом благоприятной предпринимательской среды является «национально ориентированный» тип предпринимательского поведения. Его можно обозначить**

<sup>10</sup> Куделин А.Е. Предпринимательство как общеисторическое творчество общества. Автореферат. С.9

<sup>11</sup> И. Ильин Путь духовного обновления: обоснование частной собственности. М.: АСТ, 2007. С.408, 410

<sup>12</sup> Дыльнова З.М. Предпринимательство в транзитивном российском обществе // Из фондов РГБ [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://diss.rsl.ru/diss/07/0491/070491032.pdf>

как деятельность индивида (субъекта) или группы индивидов по выбору наиболее выгодных экономических альтернатив, обусловленную социально-историческим развитием, имеющую целью достижения максимального обеспечения материальных и духовных интересов индивида и общества, влекущую за собой: 1. инновационное созидание как результат деятельности; 2. ответственность за результаты предпринимательской активности. Данный тип поведения регулируется правовыми нормами и осуществляется в рамках таких правил, традиций, обычаев, которые не противоречат общественным и национальным интересам.

По данным Росстата и ФНС России, по состоянию на 1 января 2012г., в РФ осуществляли свою деятельность 6 млн. субъектов малого и среднего предпринимательства.<sup>13</sup> Но, учитывая абсолютную необходимость малого предпринимательства для развития национально-ориентированной экономики, следует отметить, что увеличение доли субъектов малого и среднего предпринимательства в экономике России не решит поставленных задач. Так как для преодоления негативной для национальных интересов тенденции увеличения сервисного сектора, замещающего реальный сектор в малом предпринимательстве, необходимо увеличение доли малого и среднего предпринимательства в конкретных секторах реальной экономики.

Данная цель обуславливает решение следующей задачи: определить истинно информативные индикаторы, позволяющие оценить, во-первых, предпринимательских потенциал регионов, и, во-вторых, результативность проводимых мероприятий государственной поддержки. В контексте решения поставленной задачи, нами предложена следующая группировка статистических показателей (табл. I), предназначенная для характеристики промышленного производства.

Таблица I

Общая характеристика промышленного производства

Группы производства	Число промышле нных предприят ий		Число рабочих на одно промышленное предприятие, чел.	Энерговооруженность, кВт/чел.	Уровень энергопотреб ления			Произведено продукции, тыс.руб.	Выручка, тыс.руб.	Расходы, тыс.руб.				
	Всего, ед.	В том числе малых , ед.			Всего, кВт	В среднем на одно предприятие, кВт	В среднем на одного рабочего, кВт/чел.			Сырье/материалы	Топливо	Заработная плата	Прочие расходы	Расходы в пользу рабочих
1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.	13.	14.	15.
Добыча полезных ископаемых С(СА- СВ)														
Обрабатывающие производства D (DA-DN)														
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды E														

<sup>13</sup> Государственная программа Российской Федерации "Экономическое развитие и инновационная экономика"// сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/about/projects/gprogramms/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/about/projects/gprogramms/)

Предложенная группировка показателей требует некоторых разъяснений: Разделы производства (табл. I, столб. 1) предполагают оценку всех видов экономической деятельности указанных в классификаторе ОКВЭД в разделах С, D. E. Под энерговооруженностью (табл. I, столб. 5) мы будем понимать соотношение энергетической мощности предприятия в кВт, к числу рабочих. То есть, это показатель, характеризующий количество энергии, приходящееся на производственную единицу, который рассчитывается как отношение средней годовой мощности всех энергетических установок к среднегодовой численности рабочих. Уровень энергопотребления (табл. I, столб. 6-8) это количество фактически затраченных энергоресурсов за исследуемый период. Расходы в пользу рабочих (табл. I, столб. 15) – это расходы на медицинское обслуживание, предоставление жилища, страхование, затраты на повышение квалификации, в том числе организация профессионально-технических училищ, и т.п.

**В следующей таблице предложена группировка, позволяющая сравнивать уровни развития промышленности разных регионов (табл. 2).**

Таблица II

Характеристика промышленного производства по ФО и субъектам РФ

Порядковые №№	Федеральные округа и субъекты Федерации	Разделы производства			
		Добыча полезных ископаемых С (СА-СВ)	Обрабатывающие производства D (DA-DN)	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды E	По всем группам
1.	2.	3.	4.	5.	6.
I	Центральный федеральный округ (18 Субъектов РФ)				
II	Южный федеральный округ (6 Субъектов РФ)				
III	Северо-Западный федеральный округ (11 Субъектов РФ)				
IV	Дальневосточный федеральный округ (9 Субъектов РФ)				
V	Сибирский федеральный округ (12 Субъектов РФ)				
VI	Уральский федеральный округ (6 Субъектов РФ)				
VII	Приволжский федеральный округ (14 Субъектов РФ)				
VIII	Северо-Кавказский федеральный округ (7 Субъектов РФ)				

Аналогичным образом, разделы производства (табл. II, столб. 3-5) предполагают оценку всех видов экономической деятельности указанных в классификаторе ОКВЭД в разделах С, D. E. Мы предлагаем оценивать каждую из категорий (СА-Е, а так же столбец «по всем группам») по следующим параметрам: 1. Число предприятий всего, (ед.). 2. Число малых предприятий, (ед.). 3. Число рабочих, (тыс.чел). 4. Произведено продукции, (тыс.руб).

Оценка производится как по федеральным округам в целом, так и по отдельным субъектам РФ.

Предложенные группировки показателей позволят оценить предприятия промышленного сектора не только количественно, но и качественно, предоставляя заинтересованным лицам (государственным органам, владельцам предприятий, партнерам, инвесторам, сотрудникам, научным структурам и т.д.) максимально

информативную картину развития промышленного сектора того или иного региона, или государства в целом.

### **Библиографический список**

1. Государственная программа Российской Федерации "Экономическое развитие и инновационная экономика"// [Электронный ресурс] Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/about/projects/gprograms/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/about/projects/gprograms/)
2. Дыльнова З.М. Предпринимательство в транзитивном российском обществе // Из фондов РГБ [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://diss.rsl.ru/diss/07/0491/070491032.pdf>
3. Ильин И. Путь к очевидности. - М.: АСТ, 2007.
4. Ильин И.А. Путь духовного обновления: обоснование частной собственности. М.: АСТ, 2007. С.408, 410
5. Куделин А.Е. Предпринимательство как общеисторическое творчество общества. Автореферат. С.9

## **РАЗРАБОТКА ЭФФЕКТИВНОЙ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ В СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Долженкова Е.В., канд. экон. наук, доцент, НТИ (ф) УрФУ  
Дроган Н.Ю., студентка гр. ФК-501, НТФ УИЭУиП*

**Одной из проблем, стоящих перед любым предприятием, является проблема обеспеченности непрерывности развития. «Чтобы стать стратегией развития, текущий набор проблем и задач фирмы должен превратиться в систему: все мероприятия должны быть ориентированы на долговременные цели, увязаны по ресурсам и времени, а также должны эффективно сочетаться и дополнять друг друга» [1].**

Формирование стратегии развития предприятия как процесс можно представить в виде последовательности нескольких этапов: формирование общей стратегии компании; формирование конкурентной стратегии; определение функциональных стратегий фирмы.

В настоящее время важное место в стратегии развития предприятия принадлежит ценам и ценообразованию, которые оказывают воздействие на все сферы его деятельности – производство, распределение, обмен и потребление.

Цена выступает связующим звеном между производителем и потребителем, обеспечивая равновесие между спросом и предложением.

Ценовая политика предприятия – это «...установление (определение) цен, обеспечивающих выживание предприятия в рыночных условиях; включает выбор метода ценообразования, разработку ценовой системы предприятия, выбор ценовых рыночных стратегий и др.»[2, с.420].

Предприятие самостоятельно определяет свою ценовую политику, исходя из целей и задач развития. При этом обычно решаются следующие проблемы:

- исследование рыночной политики конкурентов;
- определение единиц товара из всего ассортимента предприятия, по которым необходимо изменить цены;
- поиск рынков, на которых нужно проводить активную ценовую политику;
- определение ценовых мер для увеличения объемов продаж предприятия.

Ценовая политика, как часть стратегии развития предприятия, реализуется в виде принятия той или иной ценовой стратегии относительно данного товара или товарной

группы на определённый период времени. «Выбор конкретной ценовой стратегии определяет рабочие принципы определения цены на товар и тем самым создаёт основу для планирования доходов и рентабельности. Кроме того, наличие ценовой стратегии способствует снятию неопределённости в принятии управленческих и экономических решений различными функциональными службами предприятия» [3, с.20].

Эффективность ценовой политики определяется уровнем достижения поставленных целей, для чего необходимо решать различные организационные задачи по многим критериям. Приоритетность критериев эффективности ценовой политики различна и меняется под воздействием ключевых целей предприятия. Так, в рыночных условиях для повышения потребительского спроса возникает необходимость в формировании стратегии развития предприятия на основе гибкой ценовой политики.

Рассмотрим влияние ценовой политики на деятельность предприятия ООО «Рассвет», осуществляющего установку оконных и дверных пластиковых конструкций, раздвижных дюралюминиевых лоджий, алюминиевых балконов, натяжных потолков и других ремонтных услуг, а также создание дополнительных рабочих мест и получения дополнительной прибыли. Рассматриваемое предприятие в процессе ценообразования использует метод, основанный на основе метода «надбавок» (затратный метод). В такой стратегии минимальная цена определяется издержками предприятия – необходимо назначить за товар такую цену, чтобы она полностью покрывала все понесенные затраты по нему.

В условиях острой конкуренции на рынке города предприятию имеет смысл строить свое ценообразование с учетом конкурентной среды. То есть поддерживать цены на уровне конкурентов (или ниже) и максимально снижать свои издержки. Для решения этой задачи рассмотрим применение на предприятии таких методов ценообразования, как параметрических и рыночных.

Параметрические методы ценообразования основаны на учёте параметров изделия, при помощи которых определяется эффект применения (использования) данного товара. Сфера применения - определение затрат и цен на начальных периодах производства новой продукции.

Например, предприятию было необходимо рассчитать стоимость балконного блока новой конструкции. Используя балловый метод (на основе экспертных оценок) была составлена таблица оценок параметров товара (Таблица 1).

Таблица 1

Параметры товара

Изделие	Параметры						Общая сумма баллов
	Надежность		Срок эксплуатации		Тепло и шумоизоляция		
	Баллы	Коэффициент весомости	Баллы	Коэффициент весомости	Баллы	Коэффициент весомости	
Базовый балконный блок	5	0,45	8	0,35	6	0,2	6,25
Новый балконный блок	7	0,45	9	0,35	7	0,2	7,7

Цена базового балконного блока составляет 15600 руб. Значит, расчетная цена нового балконного блока составит:  $C=15600 \cdot (7,7/6,25)=19219$  руб.

Другой метод, который может быть использован в расчетах – это метод корреляционно-регрессионного анализа. Он учитывает зависимость изменения цены от изменения нескольких основных параметров качества в рамках параметрического ряда. Метод больше подходит для определения цены на новый товар, когда он еще не

вышел на рынок. Также данным методом можно рассчитывать сложные изделия с большим количеством параметров. Так, было установлено, что регрессионное уравнение зависимости цены трехстворчатого окна с толщиной профиля в 62 мм от производственных параметров имеет следующий вид:

$$C = 866,7 + 400 * x_1 + 37,5 * x_2 + 83,3 * x_3$$

где  $x_1$  - количество камер в профиле (трех, четырех или пяти-камерный),  $x_2$  - толщина стеклопакета в мм.

Значит, стоимость окна, изготовленного из 4-х камерного профиля с толщиной стеклопакета в 36 мм и толщиной профиля в 62 мм, будет составлять:

$$C = 866,7 + 400 * 4 + 37,5 * 36 + 83,3 * 62 = 8981 \text{ руб.}$$

Рыночные методы ценообразования состоят в том, что предприятие устанавливает цену на свою продукцию, опираясь на уровень цен, сложившийся на рынке и при этом, существенно не нарушает этот уровень. Для установления оптимальной цены на товар необходимо проанализировать цены и товары конкурентов. Разница между верхней границей цены, образуемой спросом, и нижней границей, образуемой издержками, и будет являться пространством для установления цен. Изучая продукцию конкурентов, их ценовые возможности, опрашивая покупателей, предприниматель обязан объективно оценить позиции своего товара по отношению к товарам конкурентов.

Например, проанализировав уровень цен по установке двухстворчатого окна, из профиля «VECA» с толщиной 58 мм, можно составить следующую таблицу (Таблица 2):

Таблица 2

#### Анализ цен конкурентов

Предприя тие	ООО «Рассвет»	Конкурент №1	Конкурент №2	Конкурент №3	Конкурент №4	Конкурент №5	Конкуре нт №6
Цена	8200	8350	8100	8000	8300	8350	8250

Таким образом, цена товара варьируется в диапазоне от 8000 до 8350 руб. Значит, предприятие может понизить свою цену, и тем самым привлечь больше покупателей, или же оставить цену на прежнем уровне.

Каждый из предложенных способов имеет свои преимущества и недостатки. Для эффективности проводимой ценовой политики предприятию необходимо сочетать все три метода ценообразования: затратный, рыночный и параметрический для разных ситуаций, например в зависимости от жизненного цикла товара, состояния покупательского спроса, состояния конкурентной борьбы.

#### Библиографический список:

1. Максимцов М.М. Виды стратегий развития для малых предприятий // [http://www.elitarium.ru/2012/03/23/strategija\\_razvitija\\_malykh\\_predpriyatij.html](http://www.elitarium.ru/2012/03/23/strategija_razvitija_malykh_predpriyatij.html)
2. Скляренко, В.К. Экономика предприятия: учебник / В.К.Скляренко, В.М.Прудников. – М.: ИНФРА-М, 2009.–528 с.
3. Васюхин, О.В. Основы ценообразования / О.В.Васюхин. – СПб: СПбГУ ИТМО, 2010.–110с.
4. Абакумова, О.Г. Цены и ценообразование: конспект лекций / О.Г.Абакумова. – М.: А-Прибор, 2011.-192 с.
5. Лев, М.Ю. Ценообразование: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учёт, анализ и аудит», «Мировая экономика», «Налоги и налогообложения» / М.Ю.Лев. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2012.-719 с.

## ВОЗМОЖНОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО СОРСИНГА В ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

*Е.В. Долженкова, к.э.н., доцент, НТИ (филиал) УрФУ,  
Е.Е. Митина, экономист отдела МТО, ОАО «Научно-производственная корпорация  
«Уралвагонзавод»*

Сегодня вопросы снабжения затрагивают сферы интересов главного исполнительного директора гораздо чаще, чем в прошлом, так как бизнес понимает, что экономия на закупках прямо влияет на конечные финансовые результаты деятельности компании. Термины «закупки», «снабжение» и «стратегический сорсинг» часто используются как синонимы при обсуждении видов деятельности, относящихся к закупкам компании. «Закупка» применяется к транзакционным функциям при приобретении товаров и услуг по самой низкой из всех возможных цене. «Снабжение» – более широкое понятие, включающее, помимо закупочных транзакций, управление товарами и услугами как материалами. «Стратегический сорсинг» делает следующий шаг и фокусируется на создании каналов поставок, обеспечивающих самые низкие общие затраты для компании, а не только самые низкие закупочные цены.

Цель стратегического сорсинга – обеспечить максимально высокую ценность, лучшие услуги и самые низкие общие затраты. Также важно, чтобы он повышал доходы, а не просто стремиться к снижению затрат, при этом обеспечивая наличие материалов и услуг, которые необходимы для видов деятельности, добавляющих ценность. Стратегический сорсинг должен охватывать все виды деятельности, входящие в цикл закупок, начиная от разработки спецификации продукта до получения товаров и услуг и их оплаты. Он также предназначен для того, чтобы снабжение входило в общий процесс на ранних этапах планирования.

Основными принципами стратегического сорсинга являются:

- общие затраты на владение;
- переговоры на основе фактов;
- управление взаимоотношениями с поставщиками [6].

*Общие затраты на владение* выступают одним из рычагов, при помощи которого стратегический сорсинг способствует получению ценности. На общие затраты закупаемых товаров и услуг влияют такие составляющие, как качество, цена, доставка и обслуживание. Конечно, остальные составляющие затрат в целом не столь очевидны, как цена закупок.

Успешность реализации стратегического сорсинга во многом зависит от способности сторон проводить *переговоры на основе фактов*. Этот метод строится на том, что при выборе поставщиков, вместо того чтобы фокусироваться только на закупочной цене, во внимание принимают величину общих затрат на владение. Подход к переговорам на основе фактов по сравнению с более традиционными взаимоотношениями между поставщиком и покупателем позволяет добиваться результатов, выгодных для обеих сторон.

В основе принципа *управление взаимоотношениями с поставщиками* заложено то, что обе стороны берут на себя обязательства, в том числе по капиталовложениям, выделению ресурсов и времени, что способствует более широкому внедрению новой философии управления взаимоотношениями с поставщиками. Обе стороны работают на достижение общей цели – повышению эффективности цепи поставок и обе имеют прямой финансовый интерес в том, чтобы взаимоотношения были прочными.

Реализация данного принципа состоит из трех основных этапов: покупатель должен определить необходимые цели в плане экономии затрат как в параметрах категории закупок, так и поставщиков, с которыми он должен взаимодействовать. Следующий этап – получение подробной картины, создаваемой в варианте «снизу вверх» [3, с.250]. И наконец, поставщику и заказчику необходимо проверить участки, на которых совместно будет реализовываться программа управления взаимоотношениями с поставщиками. Они берут на себя обязательства по выполнению скоординированной программы действий.

Управление взаимоотношениями с поставщиками выступает основным генератором возможностей снижения затрат и может стать в компании мощным фактором проведения инноваций.

Промышленные предприятия повышают стратегическую ценность и улучшают свои характеристики за счет укрепления каждого звена, участвующего в снабжении. Чтобы отправиться в этот путь, надо сделать первый шаг. В качестве него организациям надо оценить свое текущее состояние приемов, применяемых в снабжении. Следующий шаг — определить этап, на котором организация хочет оказаться. Во многом это зависит от общей стратегии бизнеса и тех требований, которые накладываются на него. После этого идет проектирование пути, следуя по которому организация выйдет на желательный для себя этап.

Оказавшие сильное влияние в прошлом и сегодня влияющие на область снабжения, так называемые технологические «помощники» [4, с.430]: электронные варианты запросов, е-рынки категории *B2B*, е-сорсинг. Под е-снабжением понимают совокупность подачи заявок в электронном виде (е-заявок) и е-сорсинг [4, с.431].

Подача заявок в электронном виде позволила внедрить тип закупок в варианте самообслуживания для разовых заказчиков из крупных организаций.

Ценности, генерируемые е-заказами:

- снижение административных затрат;
- более качественное управление сорсингом и поставщиками;
- реализация сделок по сорсингу и их поддержка;
- помощь поставщику в получении выгод или совместные выгоды.

В целом можно выделить три типа е-рынков:

- частные биржи;
- отраслевой консорциум;
- независимый е-рынок.

Появляющееся поколение программных решений предназначено для того, чтобы выйти за пределы покупок транзакционного типа, для которых достаточны системы е-заказов, и сфокусироваться на вспомогательных, мощных по своему воздействию стратегических видах деятельности, относящихся к сорсингу и управлению поставками [4, с.435].

Использование стратегического сорсинга позволяет:

- развить у продуктов более глубокую функциональность, что особенно проявится при проведении е-тендеров и е-аукционов;
- сфокусироваться на менее зрелых в настоящее время областях, включая разработку характеристик поставщиков и более совершенное управление контрактами;
- произвести разработку более широких и интегрированных решений, либо собственных, либо, что более вероятно, получаемых через покупку или создание союзов.

Точно так же как в области транспортировки, логистики, подрядного производства и научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, где появились крупные рынки, на которых действуют провайдеры категории «третья сторона», появляется и рынок для услуг аутсорсинга в области снабжения. Для удовлетворения потребностей компаний, старающихся передать на аутсорсинг часть или даже все свои действия в

области услуг, появились провайдеры сорсинга категории «третья сторона». Эти провайдеры категории «третья сторона» будут действовать как первоначальные ядра информации о поставщиках, получая все данные — показатели деятельности и информацию о мощности – в режиме реального времени [4, с.436].

Менеджерам по снабжению потребуется изучать свои цепи поставок, чтобы отыскать возможности получения конкурентного преимущества за счет правильного выбора партнеров по цепи поставок, определения ключевых компетенций и влияния на проектирование, производство, операции и сорсинг. Системы в режиме «тяги» получают поддержку в виде программного обеспечения, применяемого на уровне всего предприятия, и наиболее подходящих интернетовских технологий [5]. Организации повысят свою сфокусированность на управлении взаимоотношениями с потребителями и поставщиками, что объясняется возрастающей глобальной конкуренцией, ограниченными ресурсами и потребностью действовать в глобальных масштабах, сохраняя при этом необходимую гибкость. Интернет улучшает доступ к информации о поставщиках, что в свою очередь порождает дополнительное конкурентное давление на местных поставщиков, заставляет их улучшать свои показатели функционирования, а также помогает закупающей организации при необходимости проникать на иностранный рынок. Промышленные предприятия будут покупать большую часть основных товаров и услуг через основные контракты. На ход переговоров по некоторым контрактам все больше будут влиять консорциумы, имеющие большой опыт закупок. Остальные контракты будут заключаться с промышленными предприятиями категории «третья сторона», имеющими собственные рычаги влияния и опыт закупок.

За последние годы в области сорсинга и снабжения произошла смена парадигмы. Организации меняются в трех основных направлениях: они интегрируются со своими поставщиками и тесно взаимодействуют с ними; повышают технологическую составляющую сорсинговых процессов; фокусируются на своих ключевых компетенциях и передают по аутсорсингу свои неключевые задачи. Передовые интернет-технологии также постоянно меняют способ, пользуясь которым, организации занимаются сорсингом и снабжением. Новые инструменты снабжения могут помочь выполнять циклы стратегического сорсинга более часто, более последовательно и с меньшими усилиями. Те, кто подготовился к этому, уже теперь могут реально управлять виртуальными сетями завтрашнего дня, окажутся среди победителей. Благодаря обоснованному использованию е-сорсинга можно добиться существенного повышения ценности за счет вклада поставщиков. Повышая эффективность переговоров при каждом варианте стратегического снабжения и сотрудничая с конкурирующими поставщиками, чтобы добиваться более высоких показателей функционирования, промышленные предприятия повышают свою конкурентоспособность и конкурентоспособность своих цепей поставок.

#### **Библиографический список:**

1. Дронов В.В. Анализ методов планирования ресурсов на предприятии// Экономические науки, 2011, №2. с. 344-348
2. Дыбская В.В. Логистика складирования: Учебник.- М: ИНФРА-М, 2012.- 559с.
3. Неруш Ю.М. Логистика: Учебник для вузов. – М, 2006. – 520с.
4. Управление цепями поставок: Справочник издательства GOWER/ Под ред. Гаторны Дж. – М: ИНФРА, 2011. – 670с.
5. Питеркин С. Планирование производства и управление запасами [Электронный ресурс]. (<http://www.lemag.ru/master-class>).
6. Миненок Е. Системы планирования производства: APS задавит MRP? [Электронный ресурс]. (<http://www.insapov.ru/aps-mrp.html>).

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЛОГИСТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ

*Долженкова Е.В., к.э.н., доцент НТИ (филиал) УрФУ*  
*Репина О.Н., экономист I категории, ОАО «Научно-производственная корпорация*  
*«Уралвагонзавод»*

**В настоящее время промышленные предприятия России активно используют в управлении запасами инструменты логистики. «Принципиальная новизна логистического подхода – органичная взаимная связь, интеграция вышеперечисленных областей в единую материалопроводящую систему. Как свидетельствует мировой опыт, лидерство в конкурентной борьбе приобретает сегодня тот, кто компетентен в области логистики, владеет ее методами»[3].**

«Логистика – это отчасти мастерство, отчасти теоретические знания и практические навыки, а также интуитивный подход к решению стратегических задач и проблем в области продвижения продукции от поставщика к потребителю. Проще говоря, логистика – это наука и искусство управления материалопотоком»[6].

Зарубежный опыт использования инструментов логистики показывает, что ее применение позволяет снизить уровень запасов на 30-50%. Кроме того, такое управление запасами может привести к сокращению времени движения продукции на 25-45%. По оценкам американского специалиста Х. Петерса «использование методов логистического управления в процессах производства и товарного обращения дает следующие результаты. Объемы запасов сокращаются на 30-70%, производительность труда повышается на 20-50%, себестоимость продукции снижается примерно на 30%, издержки в сфере товарного обращения – на 20%»[2].

Таким образом, управление запасами является основной функциональной областью логистики и занимает в менеджменте промышленных предприятий одно из главных мест. Выделяют следующие виды запасов:

- запасы в снабжении;
- производственные запасы;
- сбытовые (товарные) запасы;
- складские запасы;
- транспортные запасы.

Анализируя деятельность промышленных предприятий по управлению запасами можно наблюдать следующую тенденцию: на каждой стадии производственного цикла предприятие вынуждено создавать запасы, привлекая значительную часть оборотного капитала. Так, по данным Федеральной службы государственной статистики РФ запасы в составе оборотных средств составляют примерно треть оборотного капитала на предприятиях обрабатывающих производств, а в машиностроении – около 45%. Неэффективное управление запасами может привести к существенному росту издержек (до 40%), что может лишить промышленное предприятие ценовых и неценовых конкурентных преимуществ [5].

Ученые-экономисты выделяют следующие причины создания материальных запасов:

- нарушение установленного графика поставок;
- возможность колебания спроса;
- сезонность;
- возможность равномерного выполнения операций производства и распределения;
- скидки за покупку крупной партии товаров;

- возможность получения прибыли за счет спекуляции при предвидении резкого повышения цен;
- снижение издержек оформления заказа;
- повышение качества обслуживания покупателей;
- упрощение процесса управления производством.

Для управления запасами на промышленном предприятии в логистике предлагается использовать следующие системы управления запасами:

- классическая система управления запасами;
- система управления запасами с постоянным периодом их пополнения;
- система управления запасом с фиксированным объемом.

Следует также отметить, что эффективность управления запасами на промышленном предприятии можно определить путем расчета следующих показателей:

- коэффициент оборачиваемости оборотных средств в запасах;
- коэффициент закрепления данных оборотных средств;
- средняя продолжительность одного оборота в календарных днях[1].

Подводя итог, отметим, что снижение уровня запасов является одним из основных источников экономического эффекта от использования логистики. Отсюда следует, что управление запасами является важнейшим инструментом логистики и фактором повышения эффективности функционирования промышленного предприятия.

#### **Библиографический список:**

1. Алесинская Т.В. Основы логистики. Функциональные области логистического управления. – Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2009.– 79 с.
2. Аникин Б.А., Тяпухин А.П. Коммерческая логистика: учеб.- М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2005.
3. Гаджинский А. М. Логистика: Учебник для высших и средних специальных учебных заведений.— 20-е изд.— М.: 2012, — 484 с.
4. Мишина Л.А. Логистика. Конспект лекций. Издательство: Эксмо, 2008.
5. Михальченко М.С. Методический подход к эффективному управлению запасами на машиностроительном предприятии. Известия ИГЭА. 2009. №2(64).
6. Неруш Ю.М. Логистика. Учебник: - 4-ое изд., перераб. и доп. – М ТК Велби, изд-во Проспект, 2006.
7. Шехтер Д., Сандер Г. Логистика. Искусство управления цепочками поставок, 2010.

## **ОПТИМИЗАЦИЯ РЕМОНТНОГО ХОЗЯЙСТВА НА ОСНОВЕ ТЕОРИИ НАДЕЖНОСТИ**

*Долженков П.А., мастер, ОАО «НПК «Уралвагонзавод»*

**В статье рассматривается решение проблемы организации и экономики ремонтного хозяйства. Это позволит обеспечить экономически целесообразный уровень эксплуатационной надежности обслуживаемых технических объектов. При этом необходимость ориентации на надежность заключается в том, что ее показатели позволяют оценить продолжительность сохранения работоспособности технических объектов. Следует отметить, что показатели надежности неразрывно связаны с такими важнейшими факторами как время или ресурс, выражающий в объемных,**

**линейных или весовых показателях выпуск или обработку продукции. Другими словами, надежность является важнейшим средством экономии совокупного времени.**

Предметом исследования являются экономические отношения, формирующиеся в результате организации работы ремонтных подразделений на основе теории надежности, объектом – методы и принципы такой организации. Цель работы – повышение эффективности производственно-хозяйственной деятельности ремонтного хозяйства промышленного предприятия. Задачи работы:

- проанализировать теоретические аспекты, связанные с организацией ремонтного хозяйства;
- предложить мероприятия по совершенствованию производственно-хозяйственной деятельности ремонтного хозяйства ОАО «НПК «Уралвагонзавод»;
- рассчитать экономический эффект от внедрения предложенных мероприятий.

Отметим, что в процессе эксплуатации технические объекты, а точнее их составные части подвержены физическому износу и постепенно теряют первоначальное состояние и служебные параметры. Использование их по назначению в пределах определенного срока службы сопровождается выполнением двух видов задач:

- техническое обслуживание;
- ремонт.

На промышленных предприятиях решение этих задач осуществляется специализированными по видам работ и оборудованию службами, образующими систему ТОиР. Такая система может иметь различные формы организации. При реформировании системы ТОиР мы ставим задачу в реальной форме использовать показатели надежности и экономические показатели как главные факторы, которые будут способствовать получению высоких технических и экономических результатов при эксплуатации технических объектов.

Под надежностью технических объектов понимается обобщенное свойство, которое включает в себя понятия безотказности, долговечности, ремонтпригодности и сохраняемости. Значение надежности с экономических позиций определяется тем влиянием, которое она оказывает на следующие процессы:

- сокращение интегрированного времени простоев на плановых ремонтах;
- сокращение внеплановых ремонтов, ремонтоемкости и трудозатрат;
- обеспечение долговечности составных частей оборудования;
- эффективное управление запасами.

Для нахождения количественных показателей надежности можно использовать следующие способы. Показатели надежности определяются из расчетов, проведением испытаний и обработкой результатов (статистических данных) эксплуатации изделий, моделированием на ЭВМ, а также в результате анализа физико-химических процессов, обуславливающих надежность изделия.

Проанализировав технико-экономические показатели работы ремонтного хозяйства ОАО «НПК «Уралвагонзавод», были сделаны следующие выводы. Большую часть расходов составляют расходы на приобретение вспомогательных материалов. Поэтому основной эффект можно получить от снижения именно этой статьи затрат.

Для повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности ремонтной службы предлагаются следующие мероприятия:

- снижение потребности в запасных частях на основе использования теории надежности;
- улучшение процесса планирования ремонтов и технического обслуживания основного технологического оборудования отдела 800 ОАО «НПК «Уралвагонзавод».

На сегодняшний день график планово-предупредительных ремонтов оборудования ОАО «НПК «Уралвагонзавод» составляется на основе установленных руководством лимитов. В связи с этим увеличивается время внеплановых ремонтов, а, следовательно, растут расходы отдела 800 ОАО «НПК «Уралвагонзавод». Применение теории надежности позволит приблизить расходы ремонтной службы к установленному лимиту и более эффективно и рационально спланировать график планово-предупредительных ремонтов. Улучшение процесса планирования ремонтов и технического обслуживания основного технологического оборудования ОАО «НПК «Уралвагонзавод» на основе использования теории надежности позволит также уменьшить убытки от внеплановых простоев этого оборудования.

Таким образом, предлагаемые мероприятия позволят повысить эффективность производственно-хозяйственной деятельности отдела 800 ОАО «НПК «Уралвагонзавод» за счет рациональной организации ремонтов и технического обслуживания основного технологического оборудования, что позволит значительно снизить убытки предприятия от внеплановых простоев оборудования, а также за счет сокращения затрат на приобретение запасных частей для анализируемого ремонтного подразделения.

#### **Библиографический список:**

1. Ловчиновский Э.В. Реорганизация системы технического обслуживания и ремонта оборудования предприятий: методическое пособие. М.: ИПУ РАН, 2006. – 386 с.
2. Мокронос А.Г., Чучалова Е.И. Трансформация отраслевой инфраструктуры машиностроительного предприятия в условиях рыночных отношений: Моногр. – Екатеринбург: Изд-во ГОУ ВПО «Рос. гос. проф.-пед. ун-т», 2006. – 175 с.
3. Ченцов Н.А. Организация, управление и автоматизация ремонтной службы: Учебник - /Под редакцией д-ра техн.наук, проф. В.Я.Седуша. – Донецк: Норд-Прес-Унитех, 2007. – 258с.
4. [Шепеленко, Г. И.](#) Экономика, организация и планирование производства на предприятии: Учеб. пособие / [Г. И. Шепеленко](#). – 6-е изд., доп. и перераб. – М. : Феникс; Ростов-на-Дону: МарТ, 2010. – 600 с.
5. Юнусов Г.С., Михеев А.В., Ахмадеева М.М. Монтаж, эксплуатация и ремонт технологического оборудования. Курсовое проектирование: Учебное пособие. – Йошкар-Ола: Мар. гос. ун-т, 2008. – 211 с.

## **ПРОБЛЕМЫ МОНОИНДУСТРИАЛЬНЫХ ГОРОДОВ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН: ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ**

*Кенжебаева М.Т., к.э.н, доцент, заведующий кафедры «Туризм и сервис», Таразский государственный университет им М.Х.Дулати*

*Досымова О.Ж., старший преподаватель кафедры «Туризм и сервис», Таразский государственный университет им М.Х.Дулати*

Глава государства в Послании народу "Социально-экономическая модернизация – главный вектор развития Казахстана" подчеркнул необходимость оказывать поддержку местному малому и среднему бизнесу. Особенно актуально это проблема для моногородов Казахстана [1]. **Необходимым условием для обеспечения оптимальной структуры занятости населения моногородов является диверсификация экономики и развитие малого и среднего бизнеса** Монопрофильные города – это города, основная часть трудоспособного населения которых занята на одном или нескольких градообразующих предприятиях. Как правило, они бывают одного профиля и определяют практически все

экономические, социальные процессы, происходящие в городе. Существует следующая классификация моногородов: наличие в городе одного или нескольких градообразующих предприятий сырьевого сектора. В казахстанской практике объем промышленного производства одного или группы градообразующих предприятий составляет более 20% от общегородского объема производства, и на градообразующих предприятиях работают более 20% трудоспособного населения.

Критерии отнесения городов к моногородам с высоким, средним и низким потенциалом - это наличие градообразующего предприятия и наличие сырьевой базы на перспективу, самодостаточность бюджета, расположение моногородов на пересечении крупных транспортных коридоров. А также расположение моногорода вблизи крупного города или в составе агломерации, наличие потенциала для диверсификации экономики, возможность оказания спектра широких услуг прилегающим населенным пунктам, высокая доля активно действующих предприятий МСБ, отрицательная динамика сальдо миграции за последние 10 лет, износ социально инженерной инфраструктуры, экологическая ситуация.

Для моногородов характерны общие проблемы. Они присущи многим городам Казахстана.

Это экономические проблемы – остановка или угроза остановки основных градообразующих предприятий, истощение рудной базы добывающих предприятий, низкая степень диверсификации экономики страны, неконкурентоспособная продукция, высокая зависимость занятости населения от градообразующего предприятия, высокая степень зависимости городского населения от налоговых поступлений от градообразующих предприятий, сокращение налоговой базы.

Социальные проблемы, присущие этим городам: высокий уровень самозанятости, низкий уровень доходов населения, низкое качество жизни, сокращение численности населения в большинстве моногородов, возможные тенденции роста социальной напряженности.

Проблемы инфраструктуры – это высокая степень износа инженерной социальной инфраструктуры и высокая экологическая нагрузка на территорию.

Для решения данных проблем, после длительного рассмотрения и обсуждения было принято Постановление Правительства Республики Казахстан от 25 мая 2012 года № 683 Об утверждении Программы развития моногородов на 2012-2020 годы [2].

Основная цель принятия данной программы – это устойчивое социально-экономическое развитие моногородов в перспективе.

Для достижения поставленной цели необходимо решение следующих задач:

1. Оптимизация моногородов в зависимости от производственной емкости стабильно работающих предприятий.

2. Диверсификация экономики и развитие малого и среднего бизнеса для обеспечения оптимальной структуры занятости населения моногородов.

3. Повышение мобильности трудовых ресурсов моногородов, стимулирование добровольного переезда в населенные пункты с высоким потенциалом социально-экономического развития и центры экономического роста.

4. Развитие социальной и инженерной инфраструктуры моногородов

Предполагается, что Казахская программа развития моногородов будет реализована в II этапа: начальный этап (период 2013-2015 гг.) и период уверенного роста (до 2020 г.). Планируется, что к 2020 году количество активно действующих малых предприятий в моногородах увеличится в 4 раза в сравнении с 2011 годом. Всего в Казахстане определены 27 моноиндустриальных городов, в которых проживают 1,5 млн человек или 16% городского населения страны.

В 19 городах градообразующие предприятия функционируют; в пяти – функционируют частично, в трех городах предприятия не функционируют. По численности населения моногорода классифицируются следующим образом: от 100 до 200 тыс. – 4 города, 50-100 тыс. – 9 городов, до 50 тыс. – 14 городов.

2 моноиндустриальных города определены в Жамбылской области: Жанатас и Каратау. Жанатас и Каратау отнесены к городам, где отраслевая направленность - добыча сырья. Они относятся к малым городам с численностью населения до 50 тыс. человек, где градообразующие предприятия функционируют частично. Жанатас, относятся к городам, в которых свернуто или сведено до минимума промышленное производство. Для диверсификации экономики городов Каратау и Жанатас привлечен стратегический инвестор ОАО "МХК «Еврохим», для восстановления прежней специализации. Предприятие вкладывает около \$2 млрд на строительство фосфороперерабатывающего комплекса в Жанатасе и завода минеральных удобрений в Каратау. Предполагаемый срок начала работы 2016 год. Также, ОАО "МХК "ЕвроХим" вложит \$5 млн в социальные программы развития города Жанатас в Жамбылской области. Деньги будут вложены в объекты образования и спорта [3].

Развитию малого бизнеса в моногородах препятствуют низкий производственный и потребительский спрос, недоступность финансово-кредитных ресурсов, обусловленная отсутствием у предпринимателей ликвидного залогового имущества.

В рамках развития моногородов до 2020 года из республиканского бюджета на моногорода Жамбылской области в 2013 году планируется выделить 1,5 млрд., из которых 120 млн тенге пойдут на развитие предпринимательства, то есть на микрокредитование самозанятого, безработного и малообеспеченного населения.

Также, из выделенных в 2013 году средств, 1,7 млн пойдут на обучение предпринимательству. 85 млн тенге - на субсидирование процентной ставки по кредитам банков; 14,5 млн тенге - на предоставление грантов (на развитие малого и среднего бизнеса); 612 млн тенге - на решение вопросов обустройства моногородов по текущей бюджетной программе; 60 млн тенге - на развитие инженерно-коммуникационной инфраструктуры в рамках предпринимательства; 666,2 млн тенге - на инженерную инфраструктуру по бюджетной программе развития.

В 2012 году на первоочередные мероприятия в рамках программы развития моногородов выделено 190,3 млн, которые в регионе освоены на 100%. В рамках реализации Программы развития моногородов между руководством АО "Пригородные перевозки (дочерняя компания АО "Пассажирыские перевозки" национальной компании «Казахстан Темир Жолы») и акиматом Жамбылской области был подписан меморандум о взаимном сотрудничестве. С 1 мая 2012 года начал курсировать первый пригородный поезд сообщением Жамбыл - Каратау – Жанатас. Маршрут между станцией "Жамбыл" в Таразе и городом Жанатас признан социально значимым, для его запуска из бюджета области было выделено порядка 45 млн тенге.

Несмотря на общий рост населения в моногородах за десятилетний период (на 4 %), в 11 из них произошло сокращение численности населения на 11,8 %. В Жанатасе наблюдается значительная убыль численности населения- на 18,2%.

В моногородах очень большой процент самозанятого населения. Основными источниками доходов жителей моногородов являются заработная плата на предприятиях и организациях, в основном бюджетных. Их доля составляет в общей сумме доходов 50-60 процентов, пенсии, стипендии, различные пособия составляют до 20-30 процентов доходов, поступления от подсобного хозяйства – 10-15 процентов, остальное – помощь близких и друзей. В большинстве моногородов более трети экономически активного населения входит в категорию самозанятых. Высокие показатели самостоятельно занятого

населения наблюдаются в городах Каратау – 49,7 процента, Аркалык – 49,3 процента, Житикара – 47 процентов, Жанатас – 37,1 процента и Кульсары – 30,7 процента.

То есть, если безработица в моногородах сохраняется на уровне средней по стране – 5,5-8 процента, то самозанятость здесь составляет 40-45 процентов [4]. В рамках Программы предлагается помощь самозанятому населению. Поэтому одно из направлений программы развития моногородов – подготовка, переподготовка, перепрофилирование и обучение самозанятого безработного населения.

Проблемы моногородов планируется решать дифференцированно.

На реализацию программы на трехлетний период предусмотрены средства в сумме на 2013 год - 38,2 млрд. тенге, на 2014 год - 43,2 млрд. тенге и на 2015 год - 53,9 млрд. тенге [5].

Результатом данной программы должно стать увеличение количества активно действующих малых предприятий в моногородах в 4 раза, снижение до 6% доли населения с доходами ниже прожиточного минимума и сокращение безработицы до 5%.

Главной целью модернизации моногородов должно стать создание новых производств, повышение уровня и качества жизни людей.

#### **Библиографический список:**

1. Послание Президента Республики Казахстан Н.А.Назарбаева народу Казахстана "Социально-экономическая модернизация – главный вектор развития Казахстана"
2. Программа развития моногородов на 2012-2020 годы. 25 мая 2012 года
3. Моноиндустриальные города РК: проблемы и решения <http://www.ipr.kz>
4. Правительство РК намеревается снизить уровень безработицы в моногородах до 5% к 2020 году // <http://www.zakon.kz>
5. [Малько Людмила](#) На развитие моногородов Казахстана в бюджете страны предусмотрено 20 млрд. тенге Казахстанская правда. От 25 апреля 2013

## **НАЛОГОВЫЕ РЕЖИМЫ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

*Зубарева С.Ф., канд. эконом. наук, доцент, доцент кафедры налогов и налогообложения Белорусского государственного экономического университета*

В Республике Беларусь малый бизнес может применять общую систему налогообложения (никаких особых льгот для этих субъектов не предусмотрено); упрощенную систему налогообложения, ориентированную именно на малое предпринимательство или другие особые режимы налогообложения (единый налог для индивидуальных предпринимателей и иных физических лиц, единый налог для производителей сельскохозяйственной продукции и др.)

Плательщиками налога при упрощенной системе налогообложения признаются организации и индивидуальные предприниматели, при условии соблюдения следующих критериев и ограничений (таблица):

Таблица

Критерии по выручке	Критерии по численности	Ограничения по видам деятельности
не более 9 000 000 тыс.руб.	не более 100 человек	Не вправе применять упрощенную систему организации и индивидуальные предприниматели: - производящие подакцизные товары; - реализующие ювелирные изделия из драгоценных металлов и драгоценных камней; -занимающиеся игорным бизнесом;
Без уплаты НДС		
не более 8 200 000 тыс.руб.	не более 50 человек	

		-осуществляющие: лотерейную, профессиональную деятельность на рынке ценных бумаг; деятельность в рамках простого товарищества или хозяйственной группы, холдинга; деятельность в качестве резидентов свободных экономических зон или Парка высоких технологий; деятельность по организации и проведению электронных интерактивных игр; - организации, осуществляющие: риэлтерскую деятельность; страховую деятельность, банковскую деятельность (банки); - организации, уплачивающие единый налог для производителей сельскохозяйственной продукции; - индивидуальные предприниматели, уплачивающие единый налог с индивидуальных предпринимателей и иных физических лиц.
--	--	--

Таким образом воспользоваться упрощенной системой налогообложения в соответствии с принятой в республике терминологии статистики «Малого и среднего предпринимательства» может малое предпринимательство и микро-организации с учетом ограничений по полученной выручке и определенным видам деятельности.

Для организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему, сохраняется общий порядок исчисления и уплаты:

1. налогов, сборов (пошлин), взимаемых при ввозе (вывозе) товаров на территорию Республики Беларусь;

2. государственной пошлины и патентных пошлин;

3. консульского, оффшорного, гербового и сбора за проезд автомобильных транспортных средств иностранных государств по автомобильным дорогам общего пользования Республики Беларусь;

4. налога на прибыль в отношении дивидендов и приравненных к ним доходов; прибыли, полученной от реализации (погашения) ценных бумаг;

5. обязательных страховых взносов и иных платежей в Фонд социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь;

6. налога на добавленную стоимость, за исключением микро-организаций, получивших такое право.

Таблица

Ставки налога при упрощенной системе

№ п/п	Ставки в %	Субъекты малого бизнеса
1.	5	для микро-организаций, не уплачивающих НДС
2.	3	для организаций и индивидуальных предпринимателей, уплачивающих НДС
3.	2	для организаций и индивидуальных предпринимателей в отношении выручки от реализации товаров и услуг за пределы Республики Беларусь
4.	3	Для осуществляющих розничную торговлю и не уплачивающих НДС организаций с численностью работников в среднем за период с начала года по отчетный период включительно не более 15 человек и индивидуальных предпринимателей, валовая выручка которых нарастающим итогом с начала года составляет не более 410000000 белорусских рублей в отношении выручки от реализации в розничной торговле приобретенных товаров.

В тоже время следует отметить, что только около 40% из общего количества субъектов малого бизнеса применяют упрощенную систему налогообложения, остальной малый бизнес работает на общих основаниях. Одной из вероятных причин отказа от

выбора упрощенной системы представляется невозможность получения отдельных преференций, в частности льгот в области инновационной деятельности.

Таким образом, малый инновационных и наукоемкий бизнес не имеет никаких преимуществ в этом режиме налогообложения, что не содействует переориентации частного малого предпринимательства в сферу инноваций.

Применение особых налоговых режимов как инструмента государственного регулирования экономических процессов должно быть ориентировано на приоритеты развития не только малого бизнеса как самовоспроизводящей рыночной среды, но и на возможность стимулирования его наиболее прогрессивной части – инновационного предпринимательства.

***Таким образом, разработка критериев определения сектора МП для целей налогообложения должна базироваться не только на зависимости их доходности от отрасли и вида деятельности, но также учитывать приоритеты формирования инновационной конкурентоспособной белорусской экономики.***

В качестве предложений для развития благоприятной налоговой среды малого бизнеса можно выделить два основных направления:

- комплексное применение налоговых льгот для всех субъектов инновационной инфраструктуры;

- создание для малого наукоемкого и инновационного бизнеса в качестве альтернативных:

а) специальных налоговых режима, учитывающего специфику формирования структуры затрат и необходимость стимулирования на всех стадиях инновационного цикла от процесса создания до коммерциализации научных разработок и реинвестирования доходов;

б) пониженных ставок налога на прибыль до 10% и тарифов обязательных страховых взносов в ФСЗН до 26%.

#### **Библиографический список:**

1. Налоговый кодекс Республики Беларусь (Общая часть) от 19 декабря 2002 г. № 166-3 (в ред. от 15.10.2010 N 174-3) // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2003. № 4, 2/920. // [www.ncpi.gov.by](http://www.ncpi.gov.by)

2. Налоговый кодекс Республики Беларусь (Особенная часть) от 29 декабря 2009 г. № 71-3 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2011 г., № 8, 2/1793 (в ред. от 10.01. 2011 г. № 241-3)// [www.ncpi.gov.by](http://www.ncpi.gov.by)

3. Положение о порядке создания субъектов инновационной инфраструктуры: утв. Указом Президента Республики Беларусь от 03 января 2007 г. N 1 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2007. N 5. 1/8230.

4. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь, 2012: Стат. сб. Мн., 2012. 147 с.

5. Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь, 2012: Стат. сб. Мн., 2012. 538 с.

## ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ ПЕРСОНАЛА КАК ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

*Ищенко И.В., студент НТИ (филиал) УрФУ*  
*Кочетова Л.Р., доцент каф. ЭУП НТИ (филиал) УрФУ*

В современном обществе интеллектуальный капитал становится основой богатства любого предприятия. Именно он определяет конкурентоспособность на рынке, выступает ключевым ресурсом развития. Способность организации создавать и эффективно использовать интеллектуальный капитал все в большей мере определяет силу, успех, благосостояние.

В современном мире предприятие - это производитель не столько товаров, сколько знаний. Это означает, что работники занимаются производством знаний, организации становятся обучающимися, инновации становятся источником вновь созданной стоимости. Интеллектуальный капитал в большей мере, чем физические активы или финансовый капитал, становится устойчивым конкурентным преимуществом.

В научной литературе существует многообразие точек зрения на категорию «интеллектуальный капитал».

Багов В.В., Селезнев Е.Н., Ступаков В.С. под термином «интеллектуальный капитал» понимают «...обозначение творческих возможностей организации по созданию и реализации интеллектуальной и инновационной продукции».

К. Багриновский даёт следующее определение этой важной экономической категории – «Определение интеллектуального капитала носит достаточно общий характер и обычно подразумевает сумму тех знаний всех работников компании, которая обеспечивает ее конкурентоспособность».

Иноземцев В.Л. указывает, что «Информация и знания, эти специфические по своей природе и формам участия в производственном процессе факторы в рамках фирм принимают облик интеллектуального капитала».

Популярным этот термин сделал Томас Стюарт, редактор журнала Fortune, чья статья «Мозговая сила» послужила катализатором для освоения темы интеллектуального капитала теоретиками и практиками менеджмента. Интеллектуальный капитал он трактует следующим образом: «...интеллектуальный капитал - это накопленные полезные знания», «интеллектуальный материал, который сформирован, закреплён за компанией и используется для производства более ценного имущества. Можно привести ещё одно определение Т. Стюарта: «Интеллектуальный капитал - это патенты, процессы, управленческие навыки, технологии, опыт и информация о потребителях и поставщиках. Объединённые вместе, эти знания составляют интеллектуальный капитал»

Кит Бродли под интеллектуальным капиталом понимает следующее: «Интеллектуальный капитал – это превращение знаний из неосязаемых активов в полезные ресурсы, которые дают конкурентные преимущества индивидуумам, фирмам и нациям».

Из всего вышесказанного, можно сделать вывод, что в настоящее время, к сожалению, не сформировалось однозначное толкование понятия "интеллектуальный капитал", поскольку ученые, как правило, подходят к определению этого понятия с разных позиций и ставят перед собой разные цели.

Структура интеллектуального капитала состоит из человеческого, организационного и потребительского капитала.

*Человеческий капитал.* В данной интерпретации человеческий капитал является той частью интеллектуального капитала, которая имеет непосредственное отношение к человеку. Важнейшей особенностью этой части интеллектуального капитала является то,

что ее нельзя ни продать, ни сдать в наем; ее можно лишь эффективно или неэффективно использовать для достижения целей организации.

Организационный (структурный) капитал – та часть интеллектуального капитала, которая имеет отношение к организации в целом. Организационный капитал – это организационные возможности фирмы ответить на требования рынка. Он отвечает за то, как человеческий капитал используется в организационных системах, преобразуя информацию. Организационный капитал в большей степени является собственностью компании и может быть относительно самостоятельным объектом купли–продажи.

Потребительский (клиентский) капитал – это капитал, который складывается из связей и устойчивых отношений с клиентами и потребителями. Одна из главных целей формирования потребительского капитала – создание такой структуры, которая позволяет потребителю продуктивно общаться с персоналом компании.

Проанализировав структуру интеллектуального капитала, мы видим всю важность и значимость каждой из трех составляющих. Их взаимодействие оказывает существенное влияние на создание и преумножение интеллектуального капитала организации.

Оценка отдельных элементов интеллектуального капитала обладает определенной спецификой. Продуктом человеческого капитала является новизна. Статистическим показателем новизны продукции предприятия является удельный вес новых видов продукции в общем объеме продукции предприятия.

Человеческий капитал, которым обладают конкретные люди, иногда оценивается путем капитализации их заработной платы. При этом заработная плата (или доход) может рассматриваться как аналог процентов на их человеческий капитал.

Отношение сотрудников предприятия к работе, чувство удовлетворения своей полезностью, взаимообучаемость, взаимоотношения друг с другом, со смежниками и с клиентами также являются проявлениями влияния человеческого капитала на результативность предприятия.

Возрастающее значение интеллектуального капитала становится ясным не только для руководителей отдельных компаний и организаций, но и для политиков многих стран мира.

Интеллектуальный капитал предприятия имеет несколько составных элементов, и на его формирование и величину влияет достаточно многочисленная группа разнородных факторов. Поэтому интегральная оценка интеллектуального капитала предприятия должна отражать многогранную деятельность предприятия в целом. Важно отметить, что для предприятий различной специализации типовым может быть только подход к оценке его интеллектуального капитала, набор же показателей строго индивидуален.

#### **Библиографический список:**

1. Интеллектуальный капитал – стратегический потенциал организации. / Под ред. А.Л. Гапоненко, Т.М. Орловой. 2004.- С. 49.
2. Леонард, Сьюзен Строс. Как заставить работать коллективный мозг компании? // В книге «Управление знаниями / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. - С. 128.
3. Стюарт Томас А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций / Пер. с англ. В. Ноздриной. – М.: Поколение, 2007. – С. 11, 12.
4. В.А. Супрун. Интеллектуальный капитал: Главный фактор конкурентоспособности экономики в XXI веке. – М.: Ком Книга, 2006. С. 56.
5. Багов В.П., Селезнев Е.Н., Ступаков В.С. Управление интеллектуальным капиталом. – М.: ИД «Камерон», 2006. - С. 108.

## ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ КАК УСЛОВИЕ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ И МУНИЦИПАЛИТЕТОВ

*Ищенко И.В., студентка НТИ (филиал) УрФУ*  
*Радченко С.М., доцент кафедры ЭУП НТИ (филиал) УрФУ*

В настоящее время задача экономического развития для регионов страны является ключевой в проведении ими экономической политики. Особенность современного этапа экономического развития страны состоит в том, что основной центр тяжести решения данной задачи переносится в регионы. В этой связи существенно возрастает роль регионов в обеспечении стабильного и устойчивого социально-экономического развития страны.

Основные тенденции развития, такие, как быстрое распространение современных технологий, сокращение жизненного цикла продукции, экологические требования обуславливают необходимость в поиске новых способов обеспечения конкурентоспособности.

Достижение высоких показателей в привлечении инвестиций позволят региону и муниципалитетам наработать богатейший опыт взаимодействия с федеральным центром, бизнесом, иностранными инвесторами и местными органами власти, сформировать профессиональные компетенции специалистов органов власти региона на уровне современных мировых стандартов.

Приобретенный опыт, созданная инвестиционная инфраструктура, выработанные эффективные регионом инвестиционные технологии сегодня позволяет органам власти успешно конкурировать за привлечение как отечественных, так и иностранных инвестиций. Но вместе с тем, чтобы удержать такой вектор развития региону требуется большее напряжение сил, привлечения интеллектуальных ресурсов, постоянного совершенства организационного взаимодействия органов власти с бизнесом и со всеми участниками инвестиционной деятельности в решении возникающих проблем. В этой связи, рассмотрение достигнутого положительного опыта.

Инвестиции в объекты предпринимательской деятельности осуществляются в различных формах, они очень многообразны и многофакторны. В соответствии с конкретными задачами, в целях учета, анализа, мониторинга и индикативного планирования, инвестиционная деятельность может быть классифицирована по следующим признакам.

По объектам вложений средств: реальные и финансовые инвестиции.

Реальные инвестиции – вложения средств в материальные (здания, сооружения, оборудование и т.п.) и нематериальные активы (патенты, лицензии, «ноу-хау», научно-технические и проектно-конструкторские работы в виде документации, программные средства и т.п.).

Финансовые инвестиции – вложения средств в различные финансовые инструменты – ценные бумаги, депозиты, целевые банковские вклады.

По характеру участия в инвестировании: прямые и непрямые инвестиции.

Прямые инвестиции – непосредственное участие инвестора в выборе объектов инвестирования и вложения средств. При этом инвестор непосредственно вовлечен во все стадии инвестиционного цикла, включая прединвестиционные исследования, проектирование и строительство объекта инвестирования, а также производство конечной продукции.

Непрямые инвестиции (косвенные) – инвестиции, осуществляемые через различного рода финансовых посредников (инвестиционные фонды и компании) аккумулирующих и

размещающих по своему усмотрению наиболее эффективным образом финансовые средства.

По периоду инвестирования: краткосрочные и долгосрочные инвестиции.

Краткосрочные инвестиции – вложения капитала на период не более одного года (например, краткосрочные депозитные вклады, покупка краткосрочных сберегательных сертификатов и т.п.).

Долгосрочные инвестиции – инвестиции, используемые на капитальные вложения и создание, увеличение размеров, а также приобретение необоротных активов длительного пользования (свыше одного года), не предназначенных для продажи.

По формам собственности инвестиционных ресурсов: частные, государственные, иностранные и совместные.

Частные инвестиции – вложения средств, осуществляемые гражданами, а также субъектами хозяйствования негосударственных форм собственности.

Государственные инвестиции – вложения, осуществляемые федеральными, региональными и местными органами власти и управления за счет средств бюджетов, внебюджетных фондов и заемных средств, а также государственными предприятиями и учреждениями за счет собственных и заемных средств.

Иностранные инвестиции – все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемых зарубежными инвесторами, а также зарубежными филиалами российских юридических лиц в объекты предпринимательской и других видов деятельности с целью получения прибыли.

По отраслевому признаку выделяют инвестиции в различные отрасли экономики: промышленность (топливная, энергетическая, химическая, пищевая, легкая и т.д.), сельское хозяйство, строительство, транспорт и связь, торговля и питание.

По рискам различают агрессивные, умеренные и консервативные инвестиции.

Агрессивные инвестиции характеризуются высокой степенью риска. Они характеризуются высокой прибыльностью и низкой ликвидностью.

Умеренные инвестиции отличаются средней степенью риска при достаточной прибыльности и ликвидности вложений.

Сущность муниципальной инвестиционной политики можно определить как целенаправленную, научно обоснованную деятельность местных органов власти по привлечению и оптимальному использованию инвестиционных ресурсов в целях устойчивого социально-экономического развития и повышения качества жизни населения муниципального образования (города).

Активность инвестиционной деятельности в городе (на определенной территории) зависит как от его инвестиционного климата, так и от инвестиционной привлекательности объектов инвестирования.

Развитие инновационного климата – это актуальная задача, и решается за счет ресурсов самих предприятий, осуществляющих инновационную деятельность. При этом органы власти могут только стимулировать и координировать развитие инновационной инфраструктуры с помощью налоговых льгот, льгот по оплате коммунальных услуг и т. д.

Российский и международный опыт показывает, что для активизации инвестиционной деятельности необходимо наличие в регионе профессиональной команды, которая могла бы эффективно выполнять функции по привлечению инвестиций и продвижению региона в инвестиционном сообществе.

На мой взгляд, нужно ставить определенные цели и приоритетные направления, информационную систему, а также инструменты регулирования и поддержки, с помощью которых органы государственного управления воздействуют на предприятия и среду в рамках выполнения своих функций.

### **Библиографический список:**

1. Мещеряков И., Жигалов Д. Источники финансирования инвестиционных потребностей муниципальных образований и факторы их кредитоспособности // Рынок ценных бумаг. № 1 2007.
2. Журнал «Проблемы современной экономики 2002-2011 г.»
3. Абрамов С.И. Инвестирование. М.: ИНФРА-М, 2000. 362 с.
4. Мишин, В. М. Инвестиции: Учебное пособие для вузов. М.: Юнити-Дана, 2006. 451 с.

## **ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОЧЕГО МЕСТА СЕКРЕТАРЯ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ УЛУЧШЕНИЯ ЕГО ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ РАБОТЫ**

*Ищенко И. В., студент НТИ (филиала) УрФУ*  
*Павлов Н. В., инженер 1 категории НТИ (филиала) УрФУ*

Секретарь не принимает решений по вопросам, входящим в компетенцию своего руководителя, однако он принимает непосредственное участие в реализации принятых решений.

Секретарь является неким связующим звеном между своим руководителем и подчиненными. Потому, рабочее место секретаря должно отвечать всем эргономическим требованиям, обеспечивающим максимальное удобство в работе, минимальные затраты времени и сил на непроизводительные перемещения. Одно из главных требований, которое неукоснительно должен выполнять секретарь – это исключительный порядок и чистота, как в помещении, так и на самом рабочем месте.

Специалисты утверждают, что одна из главных причин пониженной работоспособности - неправильно организованное рабочее место. Рабочее место секретаря, как правило, находится в помещении, смежном с кабинетом руководителя, называемом "приемной". Помимо приемной в идеале офис должен иметь комнату отдыха или комнату-кухню и отсек или комнату для технических средств (копировальных аппаратов, машины для уничтожения бумаг и т.п.).

Интерьер служебного помещения и оборудование рабочего места оказывает большое влияние на эффективность работы любого сотрудника. Место секретаря обычно располагается в приемной руководителя или фирмы. Если учесть, что приемная и секретарь – это визитная карточка учреждения, по которой оценивается культура труда в целом, создается первое впечатление о фирме (учреждении), то становится понятно значение, которое придается оборудованию приемной и рабочего места секретаря.

Рабочее место секретаря состоит из трех зон:

1. Основная зона (находится его стол с приставками и необходимой оргтехникой);
2. Зона обслуживания посетителей
3. Вспомогательная зона (располагаются шкафы, копировальный аппарат, факс и т.д.)

Если в комнате работают несколько человек, то в соответствии с действующими нормативами норма площади служебных помещений должна составлять не менее 4 м<sup>2</sup> на одного работника. Общая площадь приемной, где находится секретарь, не должна быть менее 12-16 м<sup>2</sup>. Помещение должно быть хорошо проветриваемым или оборудованным кондиционерами.

Интерьер также является важной частью. Помещение должно быть решено в красивой цветовой гамме светлых тонов с продуманным освещением и озеленением. Недостаток освещения часто является одной из причин быстрой утомляемости.

Наилучшим признано естественное освещение. Свет должен падать слева или спереди. При наличии компьютеров для устранения бликов на экране дисплея светильники общего освещения монтируются не на потолке, а в верхней части стеновых панелей. Интерьер приемной хорошо оживляют живые растения.

Живые растения – это не только украшение помещения. С помощью растений можно создать микроклимат, организовать соответствующий психологический настрой, в определенной степени снять стрессовые состояния, успокоиться. Растения снижают шум, с их помощью можно создать условия, отвечающие вашим потребностям, способствующие лучшему самочувствию.

Главным условием является то, что растения должны помогать, но ни в коем случае не мешать людям. А это означает, что цветы не должны стоять на пути, чтобы их приходилось обходить, наклоняться под висящими растениями, с этих позиций и надо подойти, выбирая место для цветов.

Большое значение имеет выбор мебели. Непосредственно в состав рабочего места секретаря входят стол с приставками, поворотный стул или кресло, стул для посетителя.

В зоне обслуживания посетителей должны быть несколько (2-3) стульев или кресел и небольшой столик.

Вспомогательная зона оборудуется шкафами (чаще встроенными) как для хранения дел, так и платяным (если в учреждении отсутствует централизованная раздевалка) и сейфом.

Габариты мебели должны соответствовать площади помещения, она не должна загромождать приемную. Сегодня выпускается достаточно большое количество рациональных комплектов мебели для приемной и рабочего места секретаря.

Рабочее место секретаря должно располагаться рядом с входом в кабинет руководителя, и обязательно так, чтобы хорошо видеть всех входящих в приемную, встречать их лицом, а не спиной.

Само собой разумеется, что компьютер должен иметь соответствующее программное обеспечение. Как правило, компьютер секретаря связан с компьютером руководителя или подключен к локальной сети фирмы (учреждения), а в случае выполнения секретарем приема-передачи факсов и электронной почты - к телефонной сети. Для подбора необходимой руководителю информации компьютер должен иметь доступ в Internet.

Трудно сегодня представить деятельность любого учреждения, предприятия, организации без секретаря. И действительно, секретарь - лицо фирмы. Он первый, с кем сталкивается пришедший в учреждение посетитель. Первый, с кем встречается, начиная трудовой день, руководитель. Первый, кто отвечает на телефонные звонки. На наш взгляд, от поведения секретаря, его рабочего места во многом зависит не только престиж фирмы, в которой он трудится, но подчас и успех партнеров и клиентов фирмы.

#### **Библиографический список**

1. Елизаветина Т.М., Денисова М.В. Делопроизводство на компьютере: Издание второе, дополненное – М.:КУДИЦ-ОБРАЗ, 2002, 304с.
2. Кузнецова Т.В. Секретарское дело. Учебное пособие - М., 2007.
3. Джон Харрисон. Организация работы секретаря учреждения. М., Экономика, 1982 г.
4. Ришар, Каус. Секретарь учреждения. Организация работы. М., Экономика, 1983 г.
5. Бондарева Т. Н. Секретарское дело. М., Высшая школа, 1989 г.

## ВЛИЯНИЕ ТУРИЗМА НА ЭКОНОМИКУ РЕГИОНОВ, РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РАЗВИТИИ ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА

*Н.П. Казаков, д.э.н. доцент, заведующий кафедрой СКСиТ, ЛГУ им. А.С. Пушкина*  
*Н.Б. Постикэ, аспирант, ЛГУ им. А.С. Пушкина*

Туризм по праву считается одним из крупнейших, высокодоходных и наиболее динамично развивающихся отраслей экономики, являясь активным источником поступлений иностранной валюты, и оказывает влияние на платежный баланс страны. Помимо влияния на экономику многих стран, международный туризм воздействует на их социальную, культурную и экологическую среду. Поэтому неслучайно, что интерес к этой деятельности возрастает с каждым годом, вовлекая в нее практически все страны мира, в том числе и Россию. Влияние туризма на Россию пока незначительно: оно адекватно вкладу государства в развитие данной отрасли и сдерживается, в основном, отсутствием реальных инвестиций, неразвитой туристской инфраструктурой, низким уровнем гостиничного сервиса, недостаточным количеством гостиничных мест и дефицитом квалифицированных кадров. Устойчивый миф о России, как о зоне повышенного риска привел к тому, что в настоящее время на нашу страну приходится менее 1% мирового туристского потока.

**Для России развитие туризма особенно важно, т.к. данная отрасль является благоприятной средой для функционирования предприятий малого бизнеса, и перспективна для привлечения иностранных инвестиций в широких масштабах и в короткие сроки. Также, следует учитывать, что туристический бизнес стимулирует развитие других отраслей хозяйства: строительства, торговли, сельского хозяйства, производства товаров народного потребления, связи и т.д.**

В России туристский бизнес развивается преимущественно с ориентацией на выезд. Подавляющее большинство действующих турфирм предпочитают заниматься направлением соотечественников за рубеж. Однако за последние годы наметилась тенденция переориентации на въездной туризм. У России есть большой потенциал развития туризма, но для этого нужна огромная поддержка государства причем, поддержка реальная в виде льгот и инвестиций. Должна осуществляться целенаправленная программа мероприятий по поддержке государством туризма. Данная поддержка должна проводиться в 2-х направлениях. Первое направление это создание социальных условий для развития туризма. Второе направление - должно затрагивать систему фискальных мероприятий обеспечивающих прямое или косвенное лоббирование экономических интересов турфирм.

Растущая экономическая значимость туристской деятельности увеличивает интерес к ней предпринимателей и государства, что оказывает влияние на постоянное появление новых туристских фирм и направлений туристской деятельности. Эта эволюция изменяет конкурентную картину сектора, выдвигая на первый план вопросы конкурентоспособности национальных туристских продуктов[1].

Непосредственно для регионов Туризм играет важную роль в решении социальных проблем, обеспечивая создание дополнительных рабочих мест, рост занятости экономически активного населения и повышение благосостояния нации. В настоящий момент туризм является одним из важных направлений оживления экономики, оказывая стимулирующее воздействие на развитие таких сфер экономической деятельности, как услуги коллективных средств размещения, транспорт, связь, торговля, производство сувенирной продукции, общественное питание, сельское хозяйство, строительство, а также выступает катализатором социально-экономического развития регионов Российской Федерации[3].

ЮНЕСКО признает туризм одним из главных факторов культурного и гуманитарного развития, способствующего сохранению мира и сближению народов путем ведения "диалога между культурами". В связи с этим надо признать благоприятное влияние туризма на обеспечение социальной стабильности в регионах, так как наша страна - это многонациональное и многоконфессиональное государство. Развитие туристской отрасли положительно скажется на воспитании толерантности и бережного отношения к культурам разных этнических групп, ведущих традиционный уклад хозяйства и может служить дополнительным источником дохода для малых народностей (данный прогноз применим к экологическому и этническому видам туризма).

Российская Федерация обладает высоким туристско-рекреационным потенциалом, во многих регионах представлен широкий спектр потенциально привлекательных туристских объектов, но сами по себе уникальные природные ресурсы и культурное наследие, не могут рассматриваться в качестве единственного и достаточного условия для обеспечения успешного развития туризма в стране в целом и в отдельных регионах в частности, развитие которого невозможно без создания всех видов базовой инфраструктуры.

Эффективное и рациональное использование указанных ресурсов при одновременном развитии туристско-рекреационных комплексов и региональной инфраструктуры, широкая информационная поддержка въездного и внутреннего туризма, повышение качества услуг и привлечение в отрасль профессиональных кадров и высококвалифицированных специалистов в совокупности обеспечат повышение конкурентоспособности российского туристского рынка в средне- и долгосрочной перспективе.

Развитие индустрии туризма не возможно без соответствующего участия государства, которое в данном случае выступает катализатором государственно-частного партнерства, предусматривающего эффективное взаимодействие всех органов власти, туристского бизнеса, научных и общественных организаций в реализации масштабных туристских проектов и программ, направленных на развитие туристской привлекательности регионов, увеличение внутреннего и въездного туристских потоков, повышение качества туристских продуктов[6]. На протяжении последнего времени такое участие обеспечивалось как на федеральном, так и на региональном и местном уровнях, в том числе посредством реализации соответствующих целевых программ в сфере туризма.

В частности, во многих субъектах Российской Федерации были разработаны концепции, стратегии и региональные программы развития туризма на среднесрочную перспективу. Региональные концепции развития сферы туризма утверждены и реализуются в 8 субъектах Российской Федерации, в 47-действуют 52 целевые программы, в 17 - региональные программы находятся в стадии разработки [8]. В целях развития туристской индустрии в регионах в рамках реализации таких программ приняты решения о выделении из бюджетов всех уровней свыше 6 млрд. рублей.

Однако сложившаяся в Российской Федерации ситуация в сфере туризма показывает, что реализуемый комплекс государственных мер по развитию туристской инфраструктуры не оказывает решающего влияния на позитивное изменение ситуации. В рейтинге международной конкурентоспособности стран в туристском секторе, опубликованном Всемирном экономическом форумом в марте 2011 г., Россия заняла 63 место из 140 стран [8], при этом природные богатства нашей страны - на 5 месте, а объекты культурного наследия - на 9. Таким образом, Россия обладает значительным потенциалом для привлечения большого количества как российских, так и иностранных туристов. Однако для его реализации требуется принятие комплексных мер по развитию инфраструктуры туризма в регионах страны наряду с широкой информационной поддержкой внутреннего и въездного туризма, а также улучшением качества услуг, в том

числе за счет создания саморегулируемых организаций, и привлечением в отрасль высококвалифицированных специалистов. В текущих условиях в связи с обособленным и локальным характером реализуемых федеральных и региональных мероприятий, эффективность и результативность использования программно-целевого подхода существенно ограничена и не может коренным образом положительно изменить ситуацию в туристской отрасли[2].

Остро ощущается необходимость создания системного подхода со стороны государства предусматривающих объединение усилий федеральных органов исполнительной и законодательной власти, органов власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, туристско-спортивных общественных объединений, всех заинтересованных организаций, а также отдельных граждан. В 2010 г. Правительством Российской Федерации была разработана и утверждена «Концепция "Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011-2016 годы)», которая является основой для разработки комплекса мероприятий по развитию массового туризма.

Программно-целевой подход призван обеспечить сбалансированность и последовательность решения стоящих задач, расстановку приоритетов и создания эффективного механизма государственной координации и интеграции работ, по решению сформулированной в Концепции проблемы в целом (в том числе координации работ с учетом других реализуемых целевых программ) [2].

Успешная реализация концепции зависит в первую очередь от того, насколько предпринимаемые меры будут адекватны той специфике и тем особенностям, которые присущи массовому туристскому движению, и в первую очередь характеризующие его, как сферу, не преследующую цель получения прибыли, как область образа жизни человека, как одну из форм выражения национального менталитета русского народа, аккумулирующего патриотические и духовные начала личности. Для страны, стремящейся максимально полно использовать существующий туристский потенциал, необходимо определить приоритеты и очередность развития уже существующих туристических регионов с целью повышения экономической эффективности предполагаемых мер. Не менее важно выработать у них заинтересованное и ответственное отношение к отрасли, а главное избежать распыления и направление средств на заведомо неэффективные проекты [4].

Наша страна имеет все основания для развития всех основных видов туризма как к новому неохваченному направлению, к которому все возрастает интерес зарубежных туристов. Для успешного развития туризма необходимо значительно обновить законодательную базу. Требуют законодательного решения такие проблемы, как государственная поддержка внутреннего, въездного, социального туризма, создание образа России как страны благоприятной для развития туризма, определение компетенции субъектов Российской Федерации в сфере туризма, учета специфики местных, человеческих, природных и других ресурсов, координационного взаимодействия регионов, как с федеральными органами, так и между собой, обеспечения прав и безопасности туристов и т.д.[5] В целом же, в настоящий момент в России складывается благоприятная политическая и экономическая ситуация для развития как внутреннего, так и въездного туризма.

#### **Библиографический список:**

1. Туризм на Северо-Западе России: развитие и инвестиции. Сборник тезисов докладов и выступлений на международной научно-практической конференции, г. Санкт-Петербург 2002г./ Под общей редакцией д.п.н., проф. Власовой Т. И., к.в.н., доц. Воронина А. Н., Попова Н.Г. – СПб: НИИ химии СПбГУ, 2002. – 305 с.

2. Концепция федеральной целевой программы "Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011-2016 годы)" (утв. распоряжением Правительства РФ от 19 июля 2010 г. № 1230-р).

3. Федеральный закон "Об основах туристской деятельности в Российской Федерации" (с изменениями) от 24 ноября 1996г. №132-ФЗ

4. Управление развитием туризма в регионе. Опыт реализации стратегии в республике Карелия. Савельев Ю.В., Толстогузов О.В., Петрозаводск: издательство Карельского научного центра РАН, 2008. 141с.

5. «Горячие» проблемы региональной туристской политики Богданова С., Журнал Туризм: практика, проблемы. Перспективы. 2008. - №2.

6. Развитие туризма в регионах России: институциональные барьеры. Власова Т.В. [<http://tourlib.net/>]

7. Туристско-рекреационные особые экономические зоны Российской Федерации: понятия, перспективы и проблемы в профессиональной подготовке специалистов. Егорова В.Е., Туризм: право и экономика.-2006.-№6

8. РБК рейтинг <http://rating.rbc.ru/articles/2013/03/14/>

## **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПОВЫШЕНИЯ РЕКРЕАЦИОННОЙ ЕМКОСТИ ТУРИСТСКИХ ОБЪЕКТОВ РЕГИОНА**

*Казаков Н.П., д.э.н, доцент, заведующий кафедрой социально-культурного сервиса и туризма ЛГУ им. А. С. Пушкина*

*Якунин П.Н., аспирант ЛГУ им. А. С. Пушкина*

**В статье разработаны теоретические основы оценки эффективности осуществления экологических мероприятий по повышению рекреационной ёмкости туристских объектов региона.**

Потенциальная, предельно допустимая величина туристского потока в регион определяется, в первую очередь, рекреационной ёмкостью туристских дестинаций региона; при этом экологическая ёмкость туристских объектов региона может быть увеличена путём проведения ряда экологических мероприятий. Указанные мероприятия могут носить малозатратный, легкоосуществимый характер (организация активного сбора мусора, экологическое просвещение и обучение рекреантов), а могут быть весьма дорогостоящими и носить комплексный характер.

Эффективность осуществляемых экологических мероприятий можно оценить с помощью научного аппарата, разработанного маржиналистской экономической школой.

Проведение экологических мероприятий, направленных на увеличение рекреационной ёмкости территории, будет целесообразно до тех пор, пока предельные издержки осуществляемых мероприятий не будут превышать предельной прибыли, получаемой от увеличения посещаемости объекта. Данный тезис проиллюстрирован с помощью графика 1.

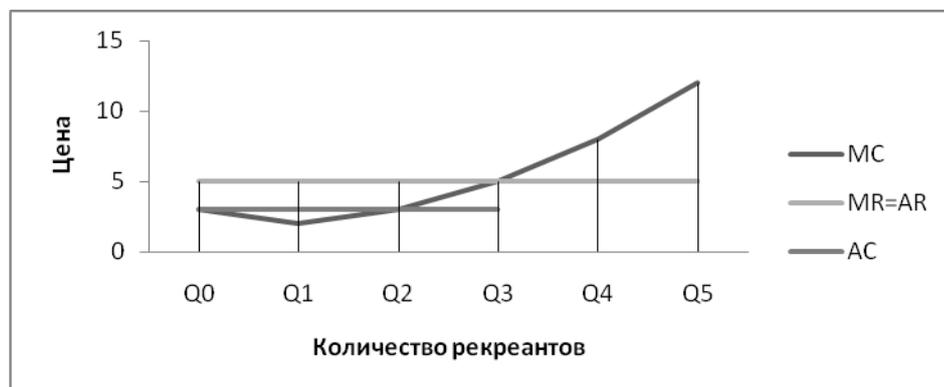


График 1. Экономически целесообразный уровень осуществления экологических мероприятий

Здесь на оси X отложено количество рекреантов, которое может быть дополнительно привлечено с помощью осуществления природоохранных мероприятий, а по оси Y – стоимость привлечения рекреантов и получаемый объектом доход от них. Осуществление первой группы мероприятий позволяет поднять посещаемость объекта с первоначального (нулевого) уровня  $Q_0$  до уровня  $Q_1$ , выполнение первой и второй группы природоохранных мероприятий позволяет поднять уровень посещаемости до  $Q_2$ , совместное выполнение первой, второй и третьей группы экологических мероприятий поднимает посещаемость до уровня  $Q_3$  и так далее. График MC (предельные издержки) показывает дополнительную стоимость природоохранных мероприятий, необходимых для привлечения одного дополнительного (предельного) туриста. График MR (предельный доход) показывает дополнительный доход, получаемый объектом от каждого следующего (предельного) туриста. Заметим, что в качестве показателя MR будет использоваться не полный доход, получаемый от предельного туриста, а показатель «доход минус расход», где под расходом понимаются все издержки дестинации неэкологического характера, которые, для простоты расчётов, всегда принимаются для предельного туриста одинаковыми (постоянными).

Как мы видим, кривая MC на большей части своей длины имеет ярко выраженную тенденцию к возрастанию (положительная производная, положительный наклон кривой), что определяется законом убывающей отдачи. При осуществлении природоохранных мер, предельные издержки сначала могут сокращаться. Так, руководство объекта может получить скидку при оптовой закупке товаров природоохранного назначения. Экономия также может иметь место в том случае, когда при возрастании числа природоохранных мероприятий руководство объекта откажется от услуг, предоставляемых сторонними фирмами, и организует внутреннюю службу (осуществит найм специалиста) для проведения природоохранных работ. Схожим образом предельные издержки будут снижаться, когда нагрузка на специалиста (службу), осуществляющих мероприятия по повышению рекреационной ёмкости объекта, возрастёт (предполагается, что прежде нагрузка была недостаточна).

Но с увеличением количества осуществляемых экологических мероприятий неизбежно вступит в силу закон убывающей отдачи, когда всё большие материальные затраты будут давать всё меньший природоохранный эффект, всё меньшее увеличение рекреационной ёмкости территории и, следовательно, всё меньший прирост количества туристов. Закон убывающей отдачи является одним из фундаментальных законов экономики и вступает в силу всегда, когда один из факторов производства постоянен. В нашем случае роль постоянного фактора играет площадь объекта (территория дестинации).

Форма кривой MR (предельный доход от увеличения числа рекреантов при осуществлении экологических мероприятий, направленных на повышение рекреационной ёмкости территории) главным образом определяется экономическим положением рассматриваемого объекта на рынке. На графике 1 кривая MR имеет форму, характерную для фирм (предпринимательских структур), действующих в высококонкурентных условиях, близких к условиям совершенной конкуренции. В этих условиях руководство дестинации (объекта) будет выступать в роли ценополучателя. Оно не сможет оказывать серьёзное воздействие на установившуюся на рынке цену. Но при этом руководство объекта сможет привлекать большое дополнительное число туристов без снижения цены.

Схожая ситуация, когда предельный доход от каждого дополнительного туриста неизменен, будет возникать в том случае, когда в условиях стабильно высокого спроса на рекреационные услуги установлена фиксированная плата за посещение (цена билета). Установление постоянной цены особенно характерно для объектов, находящихся в государственном ведении.

Как уже было указано выше, осуществление природоохранных мероприятий, направленных на увеличение рекреационной ёмкости объекта, будет оправдано до тех пор, пока предельные издержки осуществляемых мероприятий не будут превышать предельной прибыли, получаемой от увеличения числа туристских посещений. Таким образом, согласно графику 1 деятельность по повышению рекреационной ёмкости территории экономически оправдана до уровня  $Q_3$ , где предельные издержки сравниваются с предельным доходом. В этом случае руководством объекта будет осуществляться максимизация прибыли. Величина общей прибыли характеризуется площадью участка, ограниченного вертикальными прямыми  $Q_0$  и  $Q_3$  и линиями MC и MR.

Также общую прибыль от осуществления экологических мер по повышению рекреационной ёмкости можно оценить с помощью линии AC (средние издержки) и линии AR (средний доход). Прямая AC показывает величину средних издержек, приходящихся на одного (среднего) туриста. Величина средних издержек высчитывается по формуле 1:

$$AC = TC/Q \quad (1)$$

где TC – это величина общих издержек (в нашем случае это общая стоимость экологических мероприятий, повышающих рекреационную ёмкость территории с уровня  $Q_0$  до уровня  $Q_3$ ), а Q – это общее количество рекреантов (в нашем случае это разница между конечной и начальной посещаемостью  $Q_3 - Q_0$ ).

Так как величина MR (доход от следующего (предельного) туриста минус издержки неэкологического характера, которые мы считаем постоянными) при совершенной конкуренции остаётся неизменной, то линия MR будет совпадать с линией AR, характеризующей доход от одного (среднего) туриста.

Величина общей прибыли рассчитывается по формуле (2):

$$TPr = (AR - AC) \cdot Q \quad (2)$$

Где TPr – это общая прибыль, AR – средний доход, AC – средние издержки, Q – общее количество рекреантов.

Таким образом, общая прибыль, получаемая объектом, будет также равна площади прямоугольника, ограниченного вертикальными прямыми  $Q_0$  и  $Q_3$  и горизонтальными прямыми  $MR = AR$  и AC.

Комплексное рассмотрение экономической эффективности всей туристско-рекреационной системы региона может приводить к несколько иным результатам расчёта. При условии стабильно высокого спроса на туристско-рекреационные услуги (который во многом определяется развитостью туристской инфраструктуры) повышение рекреационной ёмкости объекта приведёт не только к росту доходов государства за счёт поступлений от посещения объектов (продажи билетов), но и к увеличению поступлений от предпринимательских структур. Приток туристов в регион увеличит доходы гостиниц,

пунктов питания, транспортных компаний, развлекательных объектов, что, соответственно, вызовет оживление экономики, увеличит и количество налоговых поступлений в бюджеты всех уровней (местный, региональный, федеральный). Данную ситуацию можно проиллюстрировать с помощью графика 2, представляющего собой график 1, дополненный линией SMR (государственный предельный доход). Линия SMR будет по форме приближаться горизонтальной прямой SAR (государственный средний доход) при функционировании туристско-рекреационного сектора региона в рыночных условиях близких к совершенной конкуренции.

Как мы видим, согласно графику 2 экономически эффективный уровень посещаемости объекта возрастёт с  $Q_3$  до  $Q_4$  (точка пересечения кривой предельных издержек MC и прямой государственного предельного дохода SMR).

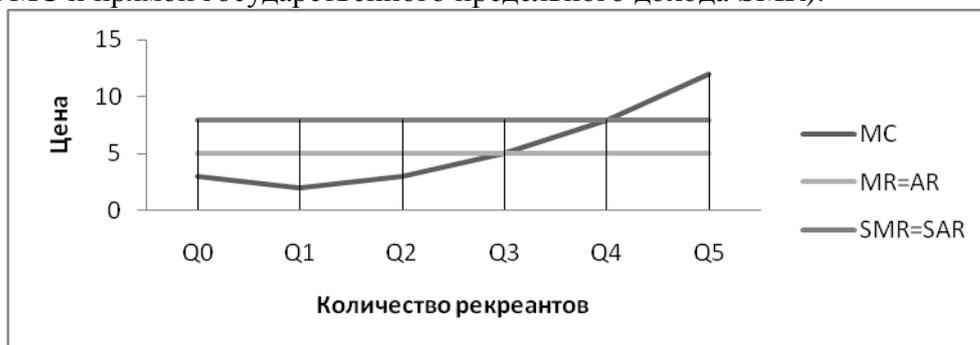


График 2. Экономически целесообразный уровень осуществления экологических мероприятий (с учётом дополнительных поступлений)

При этом уровень осуществляемых экологических мероприятий, позволяющий поднять посещаемость объекта до  $Q_4$ , будет экономически эффективен лишь в том случае, если объект будет находиться в государственном ведении или будет получать от властей соответствующие дотации при увеличении количества посетителей. В противном случае, когда рассматриваемый объект является свободным экономическим агентом и не получает каких-либо дотаций от государства, экономически эффективным будет уровень посещаемости  $Q_3$ .

### Библиографический список

1. Гирусов Э. В. Экология и экономика природопользования: учебник, третье издание. – М: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.
2. Добрынин А. И., Тарасевич Л. С. Экономическая теория, третье издание. – СПб.: Издательство СПбГУЭФ; Питер, 2006.
3. Казаков Н. П., Ли И. В., Попков В. П. Экологическое предпринимательство в рекреационной сфере: монография - СПб.: СПбГИЭУ, 2009.
4. Мовчан В.Н. Экология человека: Учебное пособие. — СПб.: Изд-во СПбГУ, 2004.
5. Сломан Дж., Сатклифф М. Экономикс. Экспресс-курс. 5-е издание - СПб.: Питер, 2007.

## ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ НАЛОГОВОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В ТАМОЖЕННОМ СОЮЗЕ

*Е. Ф. Киреева, д-р. эконом. наук, профессор, заведующий кафедрой налогов и налогообложения Белорусского государственного экономического университета*

Успешное функционирование Таможенного союза требует согласованных действий в устранении существующих барьеров и ограничений, гармоничного развития рыночных отношений государств и создания равных условий и возможностей хозяйствующим субъектам. Устранение таможенных барьеров приводит к тому, что практически единственным косвенным регулятором экономической деятельности субъектов хозяйствования на единой таможенной территории и препятствием к свободному перемещению товаров, работ и услуг остаются налоги. Установление налоговых платежей, по-прежнему, остается в ресурсах государственного управления национальной экономикой и обеспечивает, в первую, очередь фискальные интересы каждого отдельного государства, несмотря на то, что открытость границ создает условия для проявления налоговой конкуренции и неравенство условий для товаропроизводителей.

Таким образом, на сегодняшний момент оценка налоговой политики государства с учетом тесных и реальных интеграционных процессов, методика сравнительного анализа конкурентоспособности отечественных налоговых систем и практических (точечных) механизмов ее реализации является чрезвычайно важным моментом в обеспечении равенства условий хозяйствования как основы ЕЭП.

Страны, имеющие неконкурентоспособные цены на однотипную продукцию (а налоговая составляющая имеет существенный вес в стоимости товаров), производимую в пределах экономического образования, оказываются в существенном проигрыше при открытии своих границ свободному импорту товаров, имеющих более низкие цены. В то время как страны, имеющие взаимодополняющую структуру внешнеторгового оборота – выигрывают на уменьшении издержек за счет беспрепятственного межотраслевого товарного движения.

Таким образом, одна из проблем, влияющих на активность взаимовыгодных торговых отношений – это неравномерное распределение налогового бремени хозяйствующих субъектов.

Значительные различия национальных налоговых систем лежат также в области социальных платежей. Однако составляющая социальных налогов не говорит однозначно об уровне социальной поддержки конкретного человека. На объем социальных налогов оказывают влияние: демографическая ситуация, количество легальных и нелегальных мигрантов, уровень доходов населения, объемы получаемых безвозмездно социальных услуг от государства и др. Вопросы формирования социальных платежей имеют глобальный характер и заслуживают самого пристального отдельного исследования. Однако, несмотря на то, что некоторые страны, например, Беларусь не отражает их в доходах консолидированного бюджета и не относит к категории налоговых платежей, социальные налоги (платежи, взносы) являются существенными расходами плательщика, весомо «утяжеляют» цену товара и непосредственно влияют на хозяйственную деятельность и выбор инвестиционного решения. В связи с этим, назрела необходимость единого «прочтения» национальных налоговых систем в рамках Таможенного союза, для начала хотя бы с целью адекватного сравнительного анализа общего уровня фискальных изъятий.

В таблице 1 можно оценить разнородность применяемых ставок основных налогов в государствах-членах Таможенного союза.

Таблица 1

## Ставки основных налогов в государствах-членах Таможенного союза в %%%[3]

№ п/п	Вид налога	Республика Беларусь	Республика Казахстан	Российская Федерация
1.	Налог на добавленную стоимость	20 (10; 0)	12 (0)	18 (10; 0)
2.	Налог на прибыль	18	20 (15; 10)	20
3.	Налог на доходы физических лиц	12	Диффер. ставка 5; 10	13
4.	Социальный налог	34	Диффер. ставка 11 (4,5 – 20)	34
5.	Налог на имущество	Диффер. ставка 0,1 – 2	Диффер. ставка 0,05 – 1,5	Диффер. ставка ≤ 2,2

Таким образом, следует еще раз подчеркнуть, что величина ставок налогов не может быть реальным индикатором конкурентоспособности товаров, производимых в отдельных государствах Таможенного союза и привлекательности инвестиционных режимов. В связи с этим надо выделить те составляющие, которые влияют на оценку налогообложения.

**На наш взгляд, оценку конкурентоспособности налоговой системы следует проводить со следующих позиций:**

- **уровень налогообложения экономики в целом и ее отдельных хозяйствующих субъектов;**
- **уровень трудовых затрат (налоговых издержек) на ведение бизнеса;**
- **уровень государственного налогового администрирования.**

В целом, показатель налоговой нагрузки на национальную экономику дает довольно-таки общее представление об уровне изъятия для конкретного налогоплательщика и даже для отрасли в целом. Это связано с наличием значительного количества налоговых льгот и преференций в отдельных приоритетных для государства отраслях, либо видах деятельности, либо специально созданных льготных территориях с автономным режимом налогообложения. Так что уровень налогообложения даже в пределах единого экономического пространства отдельного государства отнюдь не однороден.

Более конкретным с точки зрения плательщика является показатель, определяющий трудовые затраты на ведение бизнеса. Наиболее популярным является оценка индикатора (совокупного показателя) «Налогообложение», проводимая по методологии Всемирного банка для отчета «Ведение бизнеса».

В исследовании "Ведение бизнеса-2013" Республика Беларусь по показателю "Налогообложение" находится на 129 месте, Россия- 64 на месте, Казахстан –на 17 месте.

Хотя Беларусь значительно улучшила свои позиции (2 года назад занимала 183-е - последнее место), и в первую очередь, благодаря сокращению количества налогов и электронному декларированию, ее позиции по индикатору "Налогообложение" далеко не конкурентоспособны.

Позиции Беларуси по отдельным индикаторам, формирующим налоговый климат, по отношению к странам – членам Таможенного союза представлены в таблице 2.

## Сравнение показателя "Налогообложение" по странам Таможенного союза в докладах "Ведение бизнеса-2012 и 2013" [2]

Индикатор	Беларусь		Россия		Казахстан	
	"Ведение бизнеса-2012"	"Ведение бизнеса-2013"	"Ведение бизнеса-2012"	"Ведение бизнеса-2013"	"Ведение бизнеса-2012"	"Ведение бизнеса-2013"
Выплаты (количество)	18	10	9	7	7	7
Время (часы)	654	338	290	177	188	188
Налог на прибыль (% прибыли)	20,2	20,3	8,9	7,1	15,9	15,9
Налог и выплаты на зарплату (% прибыли)	39,0	39,0	32,1	41,2	11,2	11,2
Другие налоги (% прибыли)	3,5	1,4	5,8	5,8	1,6	1,6
Общая налоговая ставка (% прибыли)	62,8	60,7	46,9	54,1	28,6	28,6

Для стран Таможенного союза с целью оценки введения бизнеса и определения равенства условий его осуществления, на наш взгляд, вполне приемлемо разработать свою методику расчета показателя «Налогообложение», основанную на определенном сценарии хозяйственной деятельности с учетом специфики ее осуществления на территории всех стран. Сценарий может основываться на укрупненной экономической классификации видов деятельности, реальном среднем размере существующих предприятий и, в обязательном порядке учитывать ведение внешнеэкономической деятельности.

В качестве одного из показателей, характеризующих национальное налогообложение, мы выбрали уровень государственного налогового администрирования. Ни для кого не секрет, что качество контрольной (надзорной) деятельности, методы проведения налоговых проверок, профилактика налоговых правонарушений, в целом расходы, которые затрачивает государство на осуществление фискальных процедур прямо и косвенно влияют на равенство плательщиков в осуществлении экономической деятельности. Прямо - путем усложнения ведения бизнеса из-за дополнительного документооборота, повышенных налоговых рисков за счет существенных налоговых санкций и нестабильности налогового законодательства; косвенно - путем переложения расходов на функционирование налоговых и прочих фискальных служб на плательщиков. В странах-членах Таможенного союза проводится серьезная работа по совершенствованию контрольной деятельности (хотя каждым государством разрабатываются свои методы и приемы), аналогичная работа ведется и в рамках ее осуществления в пределах единой таможенной территории

### Библиографический список

1 Договор о Таможенном союзе и едином экономическом пространстве от 26 февраля 1999 года;

2 Налоговый кодекс Республики Беларусь (Общая часть) от 19 декабря 2002 г. № 166-З (в ред. от 15.10.2010 N 174-3) // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2003. № 4, 2/920. // [www.ncpi.gov.by](http://www.ncpi.gov.by)

3 Налоговый кодекс Республики Беларусь (Особенная часть) от 29 декабря 2009 г. № 71-З // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2011 г., № 8, 2/1793 (в ред. от 10.01. 2011 г. № 241-3)// [www.ncpi.gov.by](http://www.ncpi.gov.by)

4 <http://russian.doingbusiness.org;>

5 [www.nalog.gov.by.](http://www.nalog.gov.by)

## **ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ МОДЕЛИ УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ: ВОСТОЧНОЕВРОПЕЙСКИЙ ОПЫТ**

*С.М. Козинский, к.э.н., доцент кафедры экономической и финансовой политики*

*О.В. Нюнько, аспирант кафедры экономической и финансовой политики*

*Одесский региональный институт государственного управления Национальной академии  
государственного управления при Президенте Украины*

Растущее значение инноваций в современной экономике неизбежно влечет за собой поиск новых путей стимулирования нововведений. Нередко этот поиск сам по себе представляет собой новый способ побуждения к инновационной деятельности. В случае, когда распространение нововведений исходит от государства, то и мобилизация инновационного потенциала экономики предполагает ряд изменений организационно-правового характера, открывающих новые перспективы для субъектов рынка, готовых взять на себя риски по обновлению производства.

В данном случае речь идет о комплексе мер предваряющих инновационное развитие экономики. Их согласованность между собой формирует ту среду, в пределах которой инициативная деятельность субъектов хозяйствования приобретает вид массовой практики, открывающей для каждого из них вполне определенные перспективы. Именно эти перспективы и являются своеобразным генератором поиска инновационных решений в повседневной практике коммерческих предприятий. Они формируют ту деловую среду, для которой поиск новых решений является стандартным приемом выживания на конкурентных рынках.

Своеобразным генератором таких изменений сегодня является Европейский Союз, рассматривающий инновации в качестве важнейшего средства повышения конкурентоспособности своей экономики. Принципиально важной в этой связи представляется попытка ЕС глубокого реформирования структур государственного регулирования экономики, приведение их в соответствие с задачами реализации воспроизводственного потенциала субъектов внутреннего рынка сообщества.

В самом общем виде стратегия таких изменений подчиняется логике формирования административных структур, аккумулирующих в основном функции по поддержке предпринимательства. Считается, что создание «дружественной» административной среды способно активизировать поиск субъектов рынка в направлении принципиально новых организационных и технологических решений.

В этой связи обращает на себя внимание то, что курс на реформирование институтов государственного регулирования экономики реализует себя через поиск оптимальных решений национальными правительствами, для которых модернизация административной системы выступает шансом повышения конкурентоспособности собственных производителей на общем европейском экономическом пространстве. Это объясняет причину неравномерной активности в проведении таких реформ в отдельных странах, а также механизм «отбора» ими средств стимулирования инноваций в пределах своей суверенной компетенции.

С точки зрения заимствования лучших организационных решений, при таком подходе к стимулированию инноваций, безусловный интерес представляют страны Центральной и Восточной Европы, переходный характер экономик которых определяет востребованность их опыта в России и на Украине. Особого внимания в этой связи заслуживает Польша, чьи усилия в деле стимулирования инноваций значительно опережают соседей не только разнообразием мер государственной поддержки нововведений, но и стратегическим видением перспектив превращения национальной экономики в инновационно активную, динамично развивающуюся среду.

В этом смысле важным представляется механизм согласования национальной стратегии инновационного развития с приоритетами европейского сообщества и закрепленными в стратегии «Европа 2020». Такой интерес объясняется, в том числе и тем, что данная стратегия, содержательно связана с реализацией задач ускорения развития экономик стран-членов ЕС, ориентирует национальные правительства на реализацию глубоких структурных реформ. Предполагается, что эти задачи должны быть закреплены в трехлетних национальных программах, учитывающих общеевропейские приоритеты. При этом важнейшими из них считаются [1, с. 3]:

1) развитие экономики на основе инноваций и постепенная трансформация ее в экономику знаний;

2) создание условий для роста занятости и выравнивания уровня экономического развития территорий;

3) реализация концепции устойчивого развития, ключевым элементом которой рассматривается:

- снижение выбросов в атмосферу парниковых газов, как побочного продукта развития промышленности и энергетики;

- увеличение удельного веса возобновляемых источников энергии в общей структуре их потребления отраслями экономики.

Данные технические параметры обусловлены социально-экономическим содержанием концепции устойчивого развития. Здесь особо следует отметить, что они не сводятся лишь к новому пониманию места человека в природной среде или естественным пределам его производственной активности, «выводимых» из гуманистических традиций и этических стандартов современных наук об обществе.

В нашем случае устойчивое развитие представляет собой такой тип организации хозяйственной деятельности, который исключает возможность нанесения необратимого ущерба экономической деятельностью современных поколений условиям существования будущих поколений. В этом смысле устойчивое развитие представляет новый тип экономических отношений, содержательно связанный с преобразованием широкого спектра организационных форм и технологий производственной деятельности.

Для таких стран как Польша, исторически не связанных с развитием научной и политической традиции учета экологического фактора в производственной деятельности, данный подход уже сам по себе является инновационным. Отчасти этим можно объяснить сохраняющееся здесь представление об устойчивом развитии, как «экологическом развитии» и простом сведении его к взаимодействию человека и природы. Подобного рода утверждения часто основываются на историческом опыте обобщений последствий для природной среды хозяйственной деятельности человека [2, с. 34-35].

Более того, в ряде случаев оно получает продолжение в том, что само устойчивое развитие рассматривается предпосылкой новой «экологически ориентированной» системы экономических отношений [3, с. 16-17]. При этом формирование такой системы непосредственно связывается с направленным развитием, где законы рынка выполняют лишь ограниченную функцию по распределению ресурсов общества. Отметим, что такое понимание содержания устойчивого развития активно распространяется и в научном сообществе стран СНГ

Разумеется, что в таких условиях ориентация на инновации выступает своеобразной формой ограничения стихийных начал рынка. Механизм такого ограничения сегодня, очевидно, формируется благодаря двум типам инструментов государственной инновационной политики

1) целенаправленное и постепенное «выдавливание» ресурсоемких технологий, осуществляемое с применением широкого перечня мер по удорожанию доступа субъектов хозяйствования к природным (и, особенно, энергетическим) ресурсам;

2) стимулирование широкого введения предпринимателями новых, так называемых «ресурсосберегающих» технологий.

Действие данного механизма в странах с переходной экономикой требует предварительных нестандартных мер, предвещающих его действие и направленных на формирование соответствующей системы поддержки политических инициатив. Фактически речь идет о формировании соответствующей инфраструктуры, способной селективно поддерживать нововведения и тем самым участвовать в трансформации системы экономических отношений в направлении ее нового качества.

Критерием определения этого качества и служит способность системы стимулировать нововведения. В этом смысле активность государства должна быть направлена на преодоление барьеров, стоящих на пути формирования новой системы. В своей совокупности они образуют специфический вид государственной политики, ставящий своей целью **создание своеобразной критической массы не столько инновационно активных предприятий, сколько элементов инфраструктуры поддержки инноваций.**

Причем такая постановка вопроса должна **рассматриваться не только в отраслевом, но и территориальном аспекте.** Более того, по мере углубления рыночных отношений, значение территориального аспекта, очевидно, будет усиливать свое значение даже в большей степени, чем отраслевого. Это отмечают и зарубежные обозреватели, вовлеченные в дискуссию о перспективах формирования национальных систем устойчивого экономического развития [4, с. 104-105]. Анализ ограничений, характерных для переходных систем, позволяет констатировать целесообразность применения мер, рассчитанных на не прямое, но активное участие государства в части финансирования инновационной деятельности субъектов рынка.

В этой связи особо обращают на себя внимание инструменты, открывающие значительный потенциал не только для новых стран-членов ЕС, но и для реализации государственной инновационной политики и за пределами европейского сообщества. К ним следует отнести и возможности закупок в рамках государственного заказа. Здесь принципиально важным является то, что такие меры создают условия для ограничения оттока ресурсов на внешние рынки.

Обращая внимания на данное обстоятельство, польские эксперты исходят из того, что транснациональные корпорации, активно поддерживающие перспективные нововведения на внешних рынках, получают значительные преимущества в доступе к знаниям и прогрессивным технологиям в условиях открытых рынков [5, с. 7-9]. Это способно радикально сокращать инновационную активность на внутреннем рынке, стимулируя отток с него соответствующих ресурсов.

**Эффективность применения государственных закупок для стимулирования инноваций, значительно возрастает в странах с высоким уровнем развития промышленного потенциала.** Его умелое использование в таких отраслях, как сельскохозяйственное машиностроение, авиастроение или судостроение, способно стать альтернативной формой традиционным мерам государственного протекционизма. **С точки зрения долгосрочной перспективы такой подход может рассматриваться и в контексте задач замещения импорта на внутреннем рынке.** Для некоторых из них (например, для Украины) такие меры могут являться важной предпосылкой достижения тех стратегических целей, которые сформулированы в рамках национальной программы модернизации экономики и трансформации институтов общества [6].

#### **Библиографический список:**

1. Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu/Krajowy program reform Europa – 2020. – Warszawa: Ministerstwo Gospodarki,

2012. – 13 s.

2. Mazur-Wierzbicka E. Koncepcja zrównoważonego rozwoju jako podstawa gospodarowania środowiskiem przyrodniczym//Funkcjonowanie gospodarki polskiej w warunkach integracji i globalizacji. – Szczecin, 2005. – S. 33-44.

3. Baumgärtner J. Od zrównoważonego rozwoju do zarządzania zrównoważonym ekonomicznym systemem//Problemy ekorozwoju. – 2008. – № 2. – S. 15-19.

4. Brendzel-Skowera K. Bariery w realizacji koncepcji zrównoważonego rozwoju w Polsce// Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy//Uniwersytet Rzeszowski. – 2009. - № 14. – S. 102-109.

5. Innowacyjne i przedkomercyjne zamówienia publiczne. - Warszawa: Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, 2012. – 64 s.

6. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава/Програма економічних реформ на 2010-2014 роки. – К.: Комітет з економічних реформ при Президентіві України, 2010. – 85 с.

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ВНУТРИПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ

*Кочетова Л.Р., к.п.н., доцент кафедры ЭУП НТИ (филиала) УрФУ  
Корпачева А.В., студентка НТИ (филиала) УрФУ*

Актуальность темы исследования обусловлена следующими факторами:

1. Система внутрипроизводственного обучения обеспечивает конкурентоспособность организаций и повышение их инвестиционной привлекательности в условиях развитых рыночных отношений;

2. Современный рынок, обладающий высоким уровнем динамичности и неопределенности, предъявляет к сотрудникам предприятий требования постоянного саморазвития профессиональных компетенций;

3. Сформировавшийся рынок труда не удовлетворяет потребности предприятий в работниках необходимого качества.

Внутрипроизводственное обучение является предметом исследований Кибанова А., Тайлера Р., Стейка Р., Хэмблина А., Киркпатрика Д.Шеремета В. В. и других. В исследованиях внутрипроизводственное обучение представлено как осуществляемый на предприятии процесс получения новых профессиональных знаний, навыков и умений работниками данных предприятий.

Анализ исследований перечисленных ученых позволил выделить наиболее актуальную проблему в организации внутрипроизводственного обучения – разработка процессов оценки результатов внутрипроизводственного обучения.

Оценка результатов обучения на предприятии является предметом изучения как российских авторов: Шубенкова Е.В., Сорока В., Дуракова И.Б., Солодова Н.Г. и другие, так и американских исследователей, например: Тайлер Р., Стейк Р., Киркпатрик Д.

Осмысление точек зрения представленных авторов позволило выявить неоднозначность подходов к оценке результатов внутрипроизводственного обучения.

Шубенкова Е.В. [6, с. 218] предлагает рассматривать следующие критерии для оценки внутрипроизводственного обучения:

- качество рабочей силы;
- качество работы и продукции;
- удовлетворенность потребителя;
- удовлетворенность руководства.

Сорока В. [5, с. 6] изучает такие критерии оценки обучения, как:

- оценка цели проводимого мероприятия по внутрипроизводственному обучению;
- оценка удовлетворенности;
- оценка результата.

Дуракова И.В. [1, с. 201] рассматривает результаты обучения с помощью оценки:

- повышения деловой активности сотрудников;
- выживания организации;
- сохранения конкурентоспособности;
- роста производительности труда.

Солодова Н.Г. [4, с. 35] в своей статье принимают за критерии оценки обучения:

- продуктивность деятельности сотрудников;
- оценку личных качеств сотрудников после обучения;
- удовлетворенность процессом обучения;
- производительность труда;
- укрепление связей и отношений между работниками предприятия;
- потери рабочего времени;
- экономия ресурсов;
- качество работы.

Тайлер Р. [9] предлагает следующие критерии оценки внутрипроизводственного обучения:

- оценка знаний;
- оценка программы обучения.

Киркпатрик Д. [7] изучает такие критерии для проведения оценки обучения, как:

- реакция обучающихся;
- усвоение учебного материала;
- изменение поведения;
- рабочие результаты.

Стейк Р. [8] в качестве критерия оценки внутрипроизводственного обучения предлагает опросную оценку всех участников процесса.

Неоспоримыми критериями оценки результатов внутрипроизводственного обучения являются производительность труда, качество рабочей силы.

Представленные критерии оценки результатов обучения на предприятии, по мнению авторов статьи, не являются объективными, поскольку на данные критерии влияет не только внутрипроизводственное обучение, но и многие другие факторы. Так, например, на производительность труда большое влияние оказывают такие факторы, как: совершенствование организации производства и управления на предприятии; улучшение стимулирования труда; изменение структуры производства; применение в производстве достижений науки и техники. На качество рабочей силы, помимо внутрипроизводственного обучения, влияет уровень базовых компетенций.

Таким образом, в доступной для изучения литературе не представлены критерии, которые позволяют определить именно внутрипроизводственное обучение. Разработка таких критериев будет являться предметом дальнейших исследований авторов статьи.

### **Библиографический список**

1. Дуракова И.Б. Управление персоналом. Учебник. – М.: Москва, 2009. – 254 с.
2. Зулфина Н. Единство цели: построение системы внутрифирменной подготовки персонала организации//Кадровик. – 2010. - №9. – С. 40-45.
3. Непогодина А.Н. Практика применения компетентного подхода для оценки качества внутрифирменного обучения персонала//Образование и наука. – 2008. - №4. – С. 43-59.

4. Солодова Н.Г. К вопросу об оценке внутрифирменного обучения//Известия. – 2012. - №4. – С. 35.
5. Сорока В. Критерии оценки эффективности внутрифирменного обучения//Интеграция образования. – 2009. - № 2. – С. 6-9.
6. Шубенкова Е.В. Тотальное управление качеством: Учебное пособие. – М.: Издательство «Экзамен», 2005. – 256 с.
7. Kirkpatrick D.L. Techniques for evaluating training programs//Journal of the American Society of Training Directors. – 1959. - №13.
8. Stake R. Evaluating the arts in education: a responsive approach, Merrill, Columbus, Ohio, 1975.
9. Tyler R. Basic principles of curriculum and instruction design. Univ.of Chicago Press, Chicago, 1950.

## **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПРОФОРИЕНТАЦИИ КАК К ОДНОМУ ИЗ СПОСОБОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НЕОБХОДИМЫМИ КАДРАМИ**

*Кочетова Л.Р., к.п.н., доцент кафедры ЭУП НТИ (филиала) УрФУ  
Кудрина К.А., студентка НТИ (филиала) УрФУ*

Актуальность проблемы исследования обусловлена следующими факторами:

- потребностью промышленных предприятий в рабочих кадрах;
- неравномерностью спроса на рабочую силу и предложения.

Одним из способов повышения предложения рабочей силы является профессиональная ориентация.

Профессиональная ориентация является предметом исследований Бычковой А.В.; Алтухова В.В.; Щекина Г.В.; Дусь Т.Э.; Пальчевской М. и других. В исследованиях нет расхождений относительно понимания термина профессиональной ориентации. Профессиональная ориентация понимается как комплекс взаимосвязанных экономических, социальных, медицинских, психологических и педагогических мероприятий, направленных на формирование профессионального призвания, выявление способностей, интересов, пригодности и других факторов, влияющих на выбор профессии или на смену рода деятельности.[2, с. 78] [5, с. 120]

Профориентация является объектом исследований различных наук, отсюда вытекает и разнообразие подходов к трактовке этого понятия.

Так, Дусь Т. Э. [3, с. 125] выделила семь подходов по организации профессиональной ориентации. Суть педагогического подхода заключается в изучении различных форм и методов учебной и воспитательной работы профориентационной направленности, а также привлечения учащихся к общественно полезному труду, к работе в учебно-производственных комбинатах, ознакомления учащихся с основными группами профессий; ориентирован в основном на учреждения среднего образования. Психологический подход заключается в изучении внутренних и внешних психологических факторов, влияющие на выбор профессии, психологических особенностей личности (интересы, склонности, способности, потребности, запросы и т.д.), ценностных установок и мотиваций, способствующих формированию профессиональной направленности. Суть социологического подхода заключается в исследованиях социальных факторов, влияющих на выбор профессии, общественных потребностей в кадрах, рынка труда. Экономический подход представляет собой решение проблем подготовки квалифицированных кадров для различных отраслей промышленности,

сельского хозяйства, сферы обслуживания. Суть медико-биологического подхода -это учет медицинских противопоказаний при выборе той или иной профессии и физиологических предпосылок успешности профессионального труда. Управленческо-организационный подход рассматривает основные правила, цели, требования и порядок проведения профориентационной работы, а также проводится сбор и обработка информации, выработка программы действий, контроля, рекомендаций. Подход правового регулирования профориентации рассматривает юридические вопросы организации профориентационной работы и направленный на правовое упорядочение социально-экономических отношений, определяющих современные направления в профориентации.

В.Алтухов, Е. Орлова, А. Серебряков[1, с. 55-68] предлагают 4 подхода к профориентации: информационный, диагностика-консультационный, развивающий, активизирующий. Цель **информационного подхода заключается** в обеспечении учащихся разнообразной достоверной информацией о современных профессиях, учебных заведениях и организациях, предоставляющих рабочие места, о рынке труда и о том, как планировать свою карьеру. Сутью **диагностико-консультационного подхода является** установление соответствия учащегося тому или иному виду деятельности путем сопоставления особенностей и требований к профессиям. **Развивающий подход заключается** в формировании различных знаний, умений и навыков, необходимых для овладения той или иной профессией и успешного трудоустройства. Цель **активизирующего подхода заключается** в формировании внутренней готовности к самостоятельному и осознанному построению своего профессионального и жизненного пути.

Таким образом, предложенные подходы ориентированы на учащихся общего и среднего профессионального образования. Такая категория молодежи, как студенты высшего профессионального учебного заведения не являются в теоретических исследованиях субъектом профессиональной ориентации. Далекое не все обучающиеся по рабочим специальностям в высших учебных заведениях идут работать на предприятия. Возникает необходимость организации профориентации не только в системе общего, среднего профессионального образования, но и в системе высшего профессионального образования.

Авторы статьи считают необходимым введение профориентации в системе высшего профессионального образования. Авторская структурно-логическая модель организации профориентации в системе высшего профессионального образования представлена на рисунке.

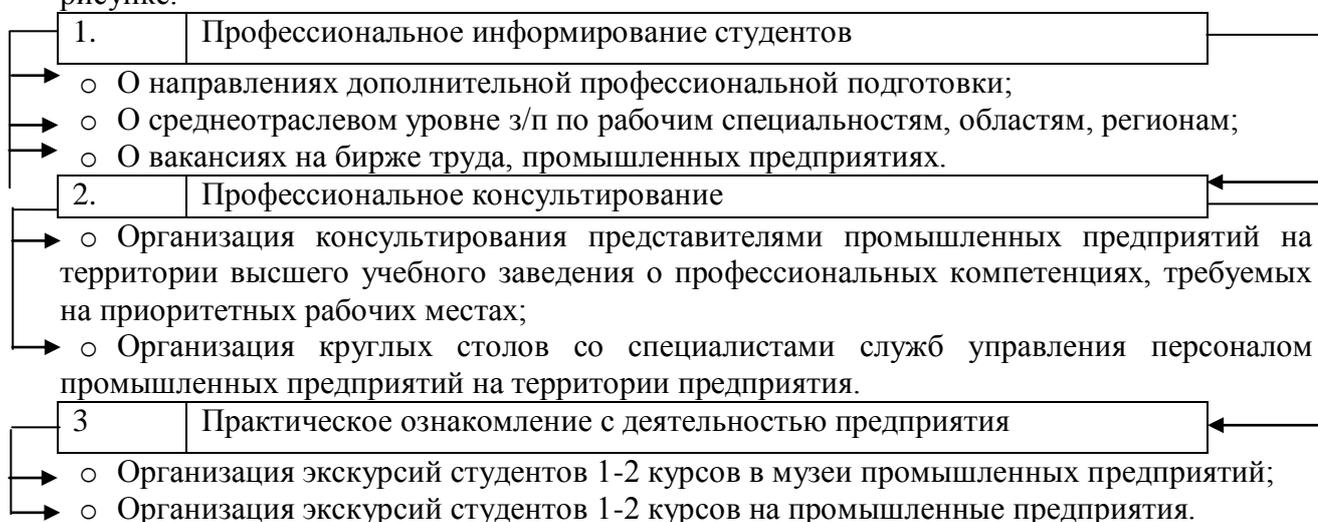


Рис. Структурно-логическая модель организации профориентации в высших профессиональных учебных заведениях

Принципиальное отличие, предлагаемого авторами статьи процесса профессиональной ориентации, заключается в организации совместных действий высших профессиональных образовательных учреждений и промышленных предприятий, направленных на обеспечение предприятий необходимыми кадрами и на более осмысленное овладение студентами профессиональных компетенций.

#### **Библиографический список**

1. Алтухов В.В., Орлова Е.А., Серебряков А.Г. «Профкарьера»: профориентация для студентов и выпускников вузов//Психология в вузе. -2006. - №3. - с. 55-68.
2. [Бычкова А.В. Управление персоналом: Учебное пособие. - Пенза: Изд-во Пенз. гос. ун-та, 2005. - 200 с.](#)
3. Дусь Т. Э. Подготовка старшеклассников к осознанному выбору профессии в процессе социальной работы с молодежью: дис. канд. пед. наук: 13.00.01 / Т. Э. Дусь. - Омск. - 2004. - 255с.
4. Пальчевская М. Уровень профессиональной ориентации студентов//Ученый совет. - 2011. - №4. - с.19-21.
5. Щёкин Г.В. Основы кадрового менеджмента: Учебник. - К.: МАУП, 2004. - 280 с.

### **УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ АДАПТАЦИЕЙ ЖЕНЩИН, НАХОДЯЩИХСЯ В МЕСТАХ ЛИШЕНИЯ СВОБОДЫ, НА ПРИМЕРЕ ФКУ ИК-6 ГОРОДА НИЖНИЙ ТАГИЛ**

*Л.Р. Кочетова, к.п.н., доц. каф ЭУП НТИ (филиала) УрФУ  
Н.В. Корягина, студентка НТИ (филиала) УрФУ*

**Актуальность проблемы исследования:** Уральский федеральный округ занимает первое место по сосредоточению мест лишения свободы по Российской Федерации. Наибольшее число колоний и тюрем расположено в Свердловской области, насчитывающей около 47 исправительных заведений. Наибольшую локальную сосредоточенность пенитенциарных заведений имеет город Нижний Тагил, на территории которого находятся 3 мужских и 1 женскую исправительные колонии, следственный изолятор, колония-поселение и лечебное исправительное учреждение. Соотношение лиц, находящихся в местах лишения свободы представлено на рисунке 1.



Рис. 1. Доля находящихся в местах лишения свободы от общего числа жителей города.

По статистическим данным 2010 г. из 172,9 мужчин в местах лишения свободы находятся 5,9 тыс. человек; из 204,6 тыс. чел. женщин в местах лишения свободы находится 2,4 тыс. человек [8]. Женщины, находящиеся в колонии в основном остаются для проживания в городе, что обуславливает необходимость определения путей социализации данной категории заключенных.

Социальная адаптация лиц, освобожденных от наказания, является предметом исследований А. И. Васильева, П. В. Иванова, В. С. Кувшинова, И. А. Милославовой, Б. Д. Парыгина, И.И. Санжаревского [1, 2, 3, 4, 5, 6]. Ученые рассматривают социальную адаптацию как процесс приспособления и активного освоения личностью новых социальных условий или социальной микросреды, в которой она, личность, выстраивает новые психологические или социальные микроотношения. Исследователи в качестве основной проблемы социальной адаптации освобожденных от наказания выделяют проблему трудоустройства. Данная проблема обусловлена такими факторами как разрыв социально-полезных связей, потеря навыков самостоятельного принятия рациональных решений, отсутствие необходимой квалификации по вакантным рабочим профессиям. Поэтому процесс социализации должен начинаться за долго до момента освобождения заключенного от наказания, дабы помочь ему в адаптации к новым условиям его будущей жизни.

Поиск новых путей социальной адаптации женщин, находящихся в пенитенциарных заведениях обуславливает необходимость осмысления сложившегося практического опыта. Так в исправительной колонии №6 основной целью социальной адаптации является обеспечение осужденных работой в колонии. Получение среднего, среднего специального (направление «швея»), высшего профессионального образования используется в качестве основной формы социальной адаптации. Женщины, освоившие профессию «швея», получают возможность трудоустройства на территории колонии. По статистическим данным колонии на 2010 год из 2,4 тыс. женщин, находящихся под стражей, 1,8 тыс. трудоустроено [6].

Экономический эффект участия заключенных женщин в производственном процессе выражен:

- в получении денежных средств на собственные расходы внутри колонии;
- в получении права на сокращение срока пребывания в исправительном учреждении.

Социальный эффект участия заключенных женщин в производственном процессе выражен:

- в реализации полученных навыков швейного производства на практике;
- в возможности зачисления в расконвоированные отряды под ответственное лицо, что предоставляет возможность приобретения других полезных для жизни в обществе навыков.

Используемое направление профессионального обучения в настоящий момент времени является актуальным для социализации внутри колонии, но недостаточным для адаптации в социуме.

Авторы статьи предлагают использовать в качестве основных критериев выбора направления профессионального обучения - потребности рынка труда города, статус «бывший заключенный», предоставление документа. Потребности рынка труда города Нижний Тагил представлены на рисунке 2 [9].

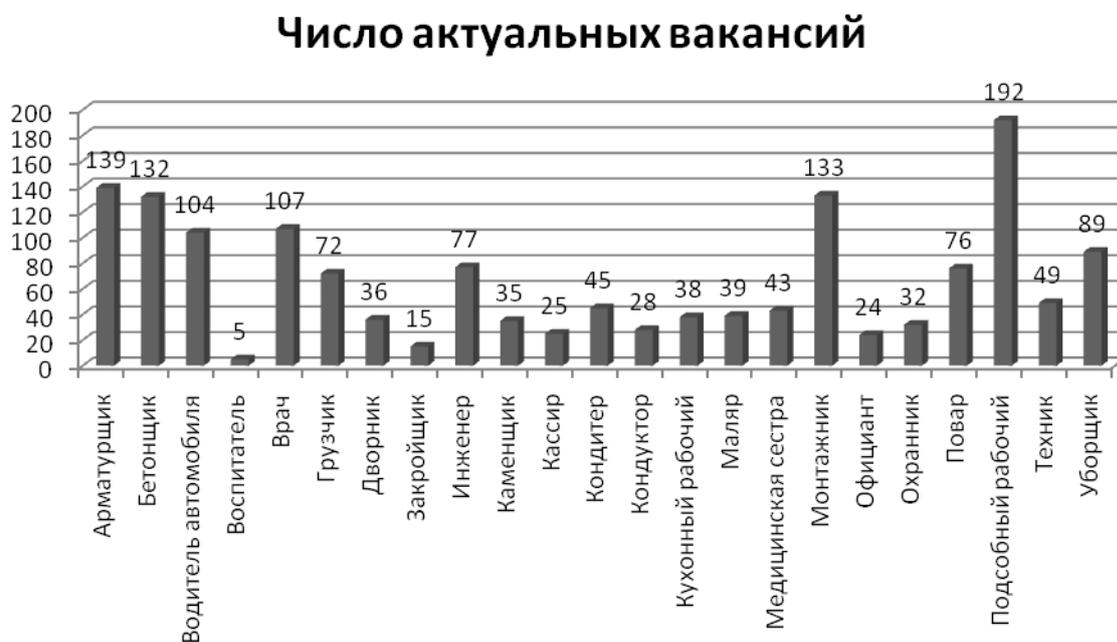


Рис. 2. Рынок актуальных вакансий, г. Нижний Тагил.

Из перечисленных профессий, женщины, находившиеся в пенитенциарных учреждениях могут освоить только профессии: закройщик, кондитер, кухонный рабочий, маляр, официант, повар, подсобный рабочий и уборщик (табл.).

## Основные требования к освоению профессии

Профессия	Требования к базовому уровню образования	Сроки обучения	Выдаваемый документ
Закройщик	На базе 9 классов; На базе 11 классов.	- 3 года; - 1 год.	Документ государственного образца об образовании.
Кондитер	На базе 9 классов; На базе 11 классов.	- 3 года; - 1 год, 3 месяца.	Документ государственного образца об образовании.
Кухонный рабочий	На базе 9 классов.	- От 3-х месяцев.	Сертификат о прохождении обучения по учебной программе.
Маляр	На базе 9 классов.	- 3 года, 10 месяцев.	Документ государственного образца об образовании.
Официант	На базе 11 классов.	- 1 год, 3 месяца.	Документ государственного образца об образовании.
Повар	На базе 9 классов; На базе 11 классов.	- 3 года; - 1 год, 3 месяца.	Документ государственного образца об образовании.
Подсобный рабочий	На базе 9 классов.	- От 4-х месяцев.	Сертификат о прохождении обучения по учебной программе
Уборщик	На базе 9 классов.	- От 3-х месяцев.	Сертификат о прохождении обучения по учебной программе

Получение документа об образовании является ключевым критерием выбора профессии и учебных заведений, поскольку именно наличие такого документа позволит бывшей заключенной найти работу в городе.

Организация обучения в колонии по выбранной профессии влечет за собой возникновение трудностей:

- ресурсное обеспечение и организация практических занятий;
- оформление допуска преподавателей на территорию;
- организация отработки навыков, полученных в процессе обучения.

Трудности, возникшие в процессе обучения заключенных по выбранным профессиям, авторы статьи предлагают решить следующим образом:

– потребность в ресурсном обеспечении можно удовлетворить частично за счет средств государства, частично за счет средств заключенных, заработанных на производстве в ИК-6;

– сокращение сроков оформления допуска преподавателей на территорию пенитенциарного учреждения можно осуществить за счет не столько руководства колонии, сколько за счет ведомственных организаций города Нижний Тагил, поскольку их база данных более обширна;

– отработка навыков, полученных в ходе процесса обучения, может осуществляться на территории колонии. Так, например ИК – 6 испытывает потребности в осуществлении малярных и отделочных работ, работ по приготовлению питания как заключенным, так и сотрудникам, работ по уборке территории, складов, подсобных работ. Исполнение большинства перечисленных работ на сегодняшний день осуществляют наемные работники. Освоение заключенными рассматриваемых профессий обеспечит выполнение данных работ силами колонии.

Таким образом, экономический эффект от предложенного мероприятия будет заключаться:

– для колонии - в снижении затрат на привлечение сторонних организаций для выполнения перечисленных выше работ. Оплата работ в период прохождения практики заключенным не осуществляется, поскольку практика предусмотрена учебным планом;

– для образовательных учреждений – в получении дополнительного дохода за предоставление платных образовательных услуг.

Социальный эффект для заключенных женщин состоит в получении документа об образовании, позволяющего в дальнейшем трудоустроиться.

Социальный эффект для города будет выражен в снижении количества рецидивов.

Экономический эффект для государства будет заключаться в снижении затрат на содержание в колонии рецидивистов.

#### **Библиографический список**

1. Парыгин Б. Д. [Социальная психология как наука](#) / Б. Д. Парыгин. - Л.: ЛГУ, 1965. - 208 стр.;
2. Васильев А. И., Кувшинов В. С. Условия социальной адаптации освобожденных от наказания /А. И. Васильев, В. С. Кувшинов. // Правоведение. – 1973. – № 3. – С. 108 – 111;
3. Иванов П. В. Проблемы социальной адаптации несовершеннолетних, освобожденных из мест лишения свободы/ Иванов П. В. // [Вопросы ювенальной юстиции](#). – 2008. – №6 (20)
4. Л. П. Буюева. Социальная среда и сознание личности. М., 1968, стр. 130-131;
5. Милославова И. А. Понятие социальной адаптации. - В кн.: Вопросы философии и социальной психологии. XXIII Герценовские чтения. - Л., 1970, - С. 125-126;
6. Санжаревский И.И. История, методология и техника исследования проблем общества и личности в социологии. - Изд. 4-е, испр. и доп. Тамбов: 2012. - 432 с.;
7. Исправительная колония № 6 // Сайт о тюрьмах и колониях Урала. – 2011 г. [Электронный ресурс]. Дата обновления: 30.04.2011. – URL: <http://urallag.ru/tagil/ik6/glav.htm> (дата обращения: 18.05.2013);
8. Итоги Всероссийской переписи населения // Всероссийская перепись населения 2010. – 2013г. [Электронный ресурс]. Дата обновления: 18.05.2013. – URL: <http://www.perepis-2010.ru/> (дата обращения: 18.05.2013);
9. Статистика вакансий // Государственная служба занятости населения по Свердловской области. – 2013 г. [Электронный ресурс]. Дата обновления: 18.05.2013. – URL: <http://www.szn-ural.ru/home/seekrab/statvac.aspx?STATVF=JTAxRmFsc2UIMDEzOTMIMDE1> (дата обращения: 18.05.2013).

### **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ РАБОЧИХ КЛЮЧЕВЫХ ПРОФЕССИЙ ПРЕДПРИЯТИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ**

*Кочетова Л.Р., к.п.н., доцент каф. ЭУП НТИ (филиала) УрФУ*

*Неганова М.А., студентка НТИ (филиала) УрФУ*

Актуальность темы исследования обусловлена следующими факторами:

- Металлургия является одной из базовых отраслей промышленности РФ, поскольку в валовом внутреннем продукте ее доля составляет около 5 %, промышленном производстве порядка 18%, экспорте – 14 %. На сегодняшний день по экспорту металлопродукции Россия занимает – 3 место в мире [1, с.4]. На металлургических заводах производится практически 95% конструкционных материалов, используемых в таких стратегических отраслях промышленности РФ как судостроение, энергетика, авиастроение, сельскохозяйственная отрасль, транспортное машиностроение, автомобильная отрасль, строительство [2, с.1].

- Стратегическая задача предприятий металлургической отрасли состоит в дальнейшем наращивании объемов экспорта за счет сырья, технологии динамичного

развития, использование новейших технологий, повышение эффективности и конкурентоспособности [3,с.1].

- В решении стратегических задач, стоящих перед предприятиями металлургической отрасли немаловажную роль играют рабочие ключевых профессий, поскольку непосредственно влияют на эффективность производства.

Формирование инновационного профессионального поведения является предметом исследования П. Сорокина, К. Р. Гончар, В. В. Голиковой, О. Янсена, Ф. Йуана и Р. Вудмэна, В. Веста и Дж. Фарра, С. Скотта, А. Бруса. В научных работах исследуются три направления:

- определение результатов инновационного профессионального поведения;
- определение методов формирования инновационного профессионального поведения
- разработка процедуры оценки инновационного профессионального поведения.

Проанализируем выделенные направления исследований. Ученые предлагают использовать различные подходы к определению результатов инновационного профессионального поведения. Так, П. Сорокин рассматривает два подхода к определению результатов инновационного профессионального поведения - поведенческий и организационный [4,с.3]. Согласно поведенческому подходу результатом инновационного профессионального поведения работников являются инновационные идеи сотрудников предприятия. Согласно организационному подходу – бизнес – инновация, разрабатываемая, конкретными функциональными структурами, несущими за это ответственность.

К. Р. Гончар, В. В. Голикова [5,с.127], в качестве основного результата инновационного поведения работников выделяют создание инновационного продукта, инновационной технологии [5,с.128], интеллектуальной собственности [5,с.129].

Л.И. Лукичева отмечает, что основными результатами инновационного профессионального поведения являются интеллектуальные активы, рассматриваемые как совокупность информационно интеллектуальных ресурсов и продуктов [6,с. 95].

Таким образом, результатом инновационного профессионального поведения работников предприятия является любое улучшение профессионального труда, имеющее экономический эффект. Так, например, для предприятий металлургической отрасли наибольшую актуальность имеют улучшения технологических, производственных процессов, процессов ввода новых производственных мощностей, освоения нового продукта и др.

В качестве основных методов формирования инновационного профессионального поведения в теоретических исследованиях выделяют различные методы обучения на предприятии: введение в должность и производственный инструктаж, ротация персонала, целенаправленное обучение по индивидуальному плану, делегирование, использование работников в качестве ассистентов, наставничество, методика усложняющихся задач [7, с.197], тренинги, методы игрового моделирования, разработка конкретных ситуаций [8, с.178].

Анализ сущности методов профессионального обучения позволил выявить, что их применение обеспечивает развитие имеющихся и освоение профессиональных умений, востребованных на конкретном рабочем месте. Представленные в исследованиях методы не направлены на формирование инновационного профессионального поведения.

Процедура оценки инновационного профессионального поведения в теоретических исследованиях представлена не однозначно (табл. 1).

Обзор методик оценки инновационного профессионального поведения работников промышленного предприятия

Показатель Оценки	Формула расчета
Стоимость ИА на заданном этапе затратным методом [6, с.383.]	$S_{ИА} = (1 - (T_{\phi} / T_n)) \sum_{t=t_k}^{t=t_n} (Z_{иН} + Z_{тК} + Z_{пП}) a_t K_{и}$ <p> <math>t = t_k</math>  <math>t = t_n</math>  <math>T_{\phi}</math> – фактический срок действия охранного документа на дату оценки  <math>T_n</math> – номинальный срок действия охранного документа  <math>Z_{иН}</math> – затраты на НИР в t-м периоде  <math>Z_{тК}</math> – затраты на конструкторскую и технологическую документации в T-м периоде  <math>Z_{пП}</math> – затраты на правовую охрану в t-м периоде  <math>a_t</math> – коэффициент приведения разновременных ежегодных сумм к одному расчетному году  <math>K_{и}</math> – коэффициент индексации, учитывающий изменение индекса цен в t-м периоде  <math>t_k</math> – начальный период  <math>t_n</math> – конечный период </p>
Расчет коэффициента коммерческой значимости ИА [6, с.386]	$I_{КЗ} = ((1 + (\sum V_i)) / (S_n / S_a)) \times (P_n / P_a)$ <p> <math>V_i</math> – коэффициент весомости i-того технико-экономического параметра ИА, которые изменяются при замене аналога создаваемым ИА  <math>S_n</math> – затраты на изготовление единицы продукции с использованием создаваемого ИА  <math>S_a</math> – затраты на изготовление единицы продукции с использованием аналога  <math>P_n</math> – вероятность коммерческого успеха создаваемого ИА  <math>P_a</math> – вероятность успеха аналога </p>
показатель результативности компании (т. е. рост компании, ее доходность или создание добавленной ценности для клиента) [6, с.45].	$Y_i = \beta_0 + \beta_1 \cdot PROD_i + \beta_2 \cdot TECH_i + \beta_3 \cdot DIST_i + \beta_4 \cdot COMP_i + (1) + \beta_5 \cdot MKT\_GR_i + \varepsilon_i,$ <p> <math>PROD_i</math> — инновации в продуктах компании (новые продукты), <math>TECH_i</math> — инновации в технологиях, используемых компанией (технологическая база), <math>DIST_i</math> — инновации в системе дистрибуции компании (каналы дистрибуции), <math>COMP_i</math> — уровень конкуренции на рынке компании, <math>MKT\_GR_i</math> — рост отрасли. </p>
комплексная оценка стоимости кадрового потенциала индивидуального работника [11, с.2]	$C = (K + K1) + Д + П + И,$ <p> <math>C</math> - дисконтированная стоимостная оценка потенциала индивидуального работника за периоды получения профессионального образования и последующей работы на коммерческом предприятии, руб.;  <math>K</math> - приравненные к капитальным дисконтированные затраты денежных средств, израсходованных учащимся (например, студентом вуза) на получение профессионального образования за весь период его обучения, руб.;  <math>K1</math> - приравненные к капитальным дисконтированные затраты денежных средств, израсходованных учащимся (например, студентом вуза) на приобретение учебно-методической литературы, оплату при необходимости услуг общежития, канцелярских товаров и т.п. в период обучения, руб.;  <math>Д</math> - совокупные дисконтированные доходы, полученные работником в течение определенного периода времени работы на коммерческом предприятии, руб.;  <math>П</math> - доля дисконтированной валовой прибыли, созданной специалистом в определенном году на предприятии;  <math>И</math> - инвестиции, вкладываемые в повышение квалификации специалиста, например в системе послевузовского образования. </p>

Обобщение рассмотренных точек зрения позволило сделать выявить: направленность методов на оценку интеллектуальных активов как одного из результатов инновационного поведения, защищенных патентами; отсутствие комплексной методики оценки

инновационного профессионального поведения. Представленные в исследованиях методики не адаптированы к оценке инновации и инновационного профессионального поведения рабочих ключевых профессий предприятий металлургической отрасли.

Таким образом, актуальными проблемами дальнейших исследований авторов статьи является разработка комплексной оценки инновационного профессионального поведения на примере ключевых профессий металлургических предприятий.

Представленные в исследованиях методики не адаптированы к оценке инновационного профессионального поведения рабочих предприятий металлургической отрасли.

#### **Библиографический список:**

1. «Стратегия развития металлургической промышленности России на период до 2020», утверждена приказом Минпромторга России от 18 марта 2009 г. № 150
2. «Металлургия и металлопродукция»// "Цвет-МетМаркет", 15.04.2010
3. «Российская металлургия: вчера, сегодня, завтра»// Служба новостей Росфирм, 20.02.2013
4. Павел Сорокин, «Инновационная активность как фактор карьерного продвижения сотрудников бизнес-организаций: подходы и направления исследования»// статья выполнена в рамках работы по гранту программы "Учитель-ученик 2011-2012", науч. рук. А.Г. Эфендиев
5. К. Р. Гончар, В. В. Голикова «Инновационное поведение предприятия: ОАО «Галоген»», // Российский журнал менеджмента, Том 7, № 3, 2009. С. 113–138
6. Лукичева Л.И. «Управление интеллектуальным капиталом»/ Москва: Омега-Л, 2007. – 552с.
7. Зайцева Юлия Николаевна «обучение на рабочем месте и оценка его эффективности», Управление персоналом 03(27)2011
8. Кафидов В.В., «Управление персоналом», учеб. Пособие по специальности «Менеджмент организации»/ В.В. Кафидов-Москва, Питер, 2009, с. 240.
9. В. А. Ребязина, С. П. Куш, А. В. Красников, М. М. Смирнова «Инновационная деятельность российских компаний: результаты эмпирического исследования»// Российский журнал менеджмента, Том 9, №3, 2011. С. 29-54.
10. Царев В.В., Евстратов А.Ю., «Оценка индивидуальной стоимости работника коммерческого предприятия»// Управление персоналом, 2008, n 24

### **СЕГМЕНТНАЯ МОДЕЛЬ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ТРУДА В КООРДИНАТАХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ**

*Н.С. Красножон, канд. экон. наук, Кировоградский национальный технический университет, г. Кировоград, Украина*

Рыночное реформирование социально трудовой сферы Украины осуществляется путем перехода от планово-централизованного управления развитием трудовых ресурсов к рыночному регулированию, для которого присуще многовариантность их состояния, многомерность социально-экономического положения разных групп населения, их социальное неравенство. Необходимо отметить привычное явление – наличие разных общественных групп населения за возможностями включения к социально-экономическому развитию. Однако потребности страны и ее регионов требуют эффективного привлечения ресурса труда в официальный сектор экономики,

основательного исследования проблем формирования инновационного сегмента рынка труда, разработки на этой основе адекватной политики занятости и социальной защиты населения, стимулов к проявлению трудовой и инновационной активности [4, с. 57].

Проблематика регулирования рынка труда в условиях инновационных изменений находится в поле зрения ученых разных стран. В частности, в Украине разработке практических рычагов регулирования рынка труда посвящены фундаментальные научные труды В.М. Гееца, О.А. Гришновой, О.В. Волковой, А.М. Колота, Е.М. Либановой, Л.С. Лисогор, В.В. Оникиенка, И.Л. Петровой, В.М. Петюха, У.Я. Садовой, Л.К. Семив, М.В. Семикиной. Данные вопросы также были рассмотрены в исследованиях зарубежных ученых: Б.М. Генкина, Р.П. Колосовой, И.С. Масловой, Ф. Хаффнера, Х. Лехмана, Ф. Мичона, Г. Стендинга и др.

Несмотря на значительные достижения отечественных и зарубежных ученых в исследовании рынка труда инновационное развитие, к которому стремится украинское государство, невозможно без формирования эффективных механизмов регулирования рынка труда, приближение региональных рынков труда к сегментной модели, которая удовлетворяет стратегические цели развития экономики и общества Украины. Поиск кардинальных изменений такой ситуации требует формирования сегментной модели рынка труда, которая будет соответствовать задачам инновационного развития регионов и государства в целом.

В контексте перспектив перехода Украины к инновационной модели развития, заслуживают внимания целый ряд исследований о необходимости выделения инновационного потенциала общества, который охватывает его совокупную способность к эффективной инновационной деятельности [1; 5; 6; 7; 8].

С позиций учета творческой компоненты в содержании труда предлагаем за целесообразное выделить в модели сегментного рынка труда две основных его подсистемы:

во-первых, **инновационный сегмент** – сектор трудоспособного населения, трудовая деятельность которого представляет собой особого рода специфическую работу по созданию и распространению новшеств, в основе которой лежат производительные творческие факторы деятельности человека. Профессиональные знания, квалификация, творческий потенциал представителей этого сектора делают их владельцами трудодефицитных ресурсов на рынке труда;

во-вторых, **традиционный сегмент** – сектор трудоспособного населения, трудовая деятельность которого представляет собой монотонную, без особой возможности проявления инициативности, самостоятельности заниматься интересным творческим трудом. Труд, как базовый фактор мотивации для представителей этого сектора, является не инструментальной ценностью, а именно источником средств их существования.

Итак, справедливо можно считать, что инновационный сегмент занятого населения является одновременно производителем и потребителем материальных благ, что обеспечивает общий баланс предложения спроса и формирует базу расширенного общественного воспроизводства.

Современные обновления государственного благосостояния, новейшие процессы модернизации общества и общие глобальные трансформации побуждают Украину, в частности ее регионы, к интенсивному обмену научно-техническими достижениями, расширению рынков научно-технической продукции и приумножению на этой основе социально-экономических выгод от ее использования. В связи с этим, считаем основным носителем инновационных действий именно **средний класс** во взаимодействии с государством. То есть, это представители академической и вузовской науки, высококвалифицированные специалисты заняты в инновационных видах деятельности, программисты, которые есть генерирующим потенциалом, способным реализовать

возможности в выработке и внедрении инноваций при заинтересованности в этом государства, и главное – мотивации их деятельности. Рост валовых показателей развития высшего и профессионально-технического образования в стране не может служить характеристикой инновационного потенциала, поскольку производительная способность непродуцированной сферы – незначительна. Такие тенденции свидетельствуют о том, что большинство выпускников вузов и профессионально-технических учебных заведений обречены на бездействие или, в лучшем случае, на работу не по профилю полученной специальности, выезд за границу. Для рационального и эффективного использования кадров должна быть сформирована отечественная научно-производственная сфера высоких технологий.

Итак, с нашей точки зрения, именно **средний класс** является катализатором технического развития экономики, именно средний класс формирует и «поставляет» представителей инновационной работы, людей, способных к быстрой адаптации, позитивного восприятия нововведений, готовых к проявлению инновационной активности, постоянного образовательно-профессионального развития.

Формирование инновационного сегмента рынка труда непременно связано с технологическим развитием экономики. В Украине технологическое развитие происходит крайне неравномерно, что проявляется в наличии различных технологических укладов. Так, для каждого технологического уклада имеется своя структура рабочих мест и свой уровень подготовки рабочей силы. На этом основании считаем целесообразным выдвигать **идею о формировании особых рынков труда в рамках различных технологических укладов.**

По этому поводу Л.И. Федулова неоднократно обращала внимание на то, что тенденция укрепления традиционных инновационно-технологических центров в Украине тесно коррелирует с научной, инновационной и инвестиционной активностью соответствующих регионов, что еще раз подтверждает наличие ресурсного потенциала для реализации прорывной инновационной стратегии в направлении повышения конкурентоспособности Украины. Однако, задержку инновационного процесса на уровне региона автор объясняет низкой степенью гибкости и адаптивности предприятий к инновациям [9].

Анализ результатов научных исследований, посвященных региональным аспектам экономического и инновационного развития показывает, что лидерами выступают только те регионы, где сочетаются промышленность с научно-технологической сферой – это наиболее инвестиционно привлекательные и конкурентоспособные области, в частности Харьковская, Днепропетровская, Львовская, Донецкая, Одесская и г. Киев [1, 2, 3]. Однако, несмотря на достаточно высокий уровень инновационного потенциала областей, они остаются среди передовых регионов Украины за счет инновационного развития именно III-го технологического уклада, в то время как высокотехнологичные отрасли промышленности V-го и VI-го укладов.

Относительно Кировоградского региона справедливо отметить, что доминирующими в промышленном комплексе являются производства третьего технологического уклада, которые включают отрасли средне и низко-технологического уровня развития, в частности сельскохозяйственное машиностроение, химическую, нефтехимическую, микробиологическую, промышленность строительных материалов, легкую и пищевую промышленность. Именно поэтому в долгосрочной стратегии развития Кировоградского региона среди приоритетных целей инновационного развития определены так называемые инновации IV-го и зачатки V-го технологических укладов, которые стали базой инновационного развития в развитых странах мира [4, с. 64–65].

Нужно отметить, что в развитых странах мира доминируют технологии V-го и формируются технологии VI-го технологических укладов, развитие которых

характеризується високим рівнем розвитку науки, інноваційної інфраструктури, человека как носителя знаний и использования передового производственного опыта.

Таким образом, **традиционный сегмент на региональных рынках труда Украины охватывает виды деятельности в пределах III-го и IV-го технологических укладов, а те виды деятельности, которые принадлежат к V-го и VI-го технологических укладов, можно, по нашему мнению, отнести к инновационному сегменту.** Однако представители последних видов деятельности пока представлены крайне ограниченно на региональных рынках труда в условиях упадка инновационного развития в Украине.

С нашей точки зрения, подчеркнем, что обеспечение сегментации рынков труда инновационного типа зависит от активизации инновационного развития страны и ее регионов. Это, в свою очередь, требует повышения требований рынка труда к роли профессии и знаний как главных факторов производства V-го и VI-го технологических укладов, значения нематериальных факторов производства, брендов, значения технологических ресурсов конкурентоспособности экономики и тому подобное. Стоимость трудовых услуг представителей труда инновационного содержания должно быть достаточно высокой, стимулируя к постоянному образовательному-профессиональному развитию, учебе и переобучению, участию в разработке и внедрении инноваций.

#### **Библиографический список:**

1. Інноваційна праця: діагностика проблем, важелі активізації: монографія [М.В. Семикіна, С.Р. Пасєка та ін.] за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. М.В. Семикіної. — Черкаси: ТОВ «МАКЛАУТ», 2012 — 320 с.

2. Інноваційний вектор трудоресурсного забезпечення регіональних суспільних систем: монографія [В. Бідак, С. Цапок, У. Садова]. — Л.: Інститут регіональних досліджень НАН України, 2008. — 97 с.

3. Інноваційний розвиток в Україні: наявний потенціал і ключові проблеми його реалізації [Електронний ресурс] — Режим доступу: [http://www.uceps.org/additional/analytical\\_report\\_NSD55\\_ukr.pdf](http://www.uceps.org/additional/analytical_report_NSD55_ukr.pdf)

4. Красножон Н.С. Сегментація регіонального ринку праці у контексті інноваційного розвитку: дис. на здобуття наук. ступ. канд. екон. наук: спец. 08.00.07 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика» / Н.С. Красножон — Кіровоград, 2012. — 220 с.

5. Людський капітал регіонів України в контексті інноваційного розвитку: монографія / В.П. Антонюк, О.І. Амоша, Л.Г. Мельцер, С.М. Гріневська, С.В. Смеречівська; НАН України, Ін-т неоекономіки пром-сті. — Донецьк, 2011. — 307 с.

6. Онікієнко В.В. Інноваційна парадигма соціально-економічного розвитку України / В.В. Онікієнко, Л.М. Ємельяненко, І.В. Терон; за ред. В.В. Онікієнка. — К.: РВПС України НАН України, 2006. — 480 с.

7. Соціальні інновації: концептуальні підходи, можливості розвитку та запровадження: наук. доповідь / В.П. Антонюк, О.Ф. Новікова, О.В. Воловодова та ін. / НАН України. Ін-т економіки пром-сті. — Донецьк, 2010. — 102 с.

8. Соціалізація відносин у сфері праці в контексті стійкого розвитку: монографія / [А.М. Колот, О.А. Грішнова, О.О. Герасименко та ін.]; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Колота. — К.: КНЕУ, 2010. — 348 с.

9. Федулова Л.І. Оцінка рівня інноваційно-технологічного розвитку регіонів / Л.І. Федулова. [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/monitor/oktober08/18.htm>

## РОЛЬ ХИМИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА В УСТОЙЧИВОМ РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

*Кудабаяева Л.А., ст. преподаватель Таразского государственного университета имени  
М.Х.Дулати, г. Тараз*

Химическая промышленность Республики Казахстан - является одной из доминирующих отраслей – включает в себя производство разнообразной продукции из углеводорода минерального и другого вида сырья, путем его химической переработки. Химическая промышленность - индикатор нашей эпохи, она показывает, насколько обновилась экономика страны и каков уровень использования достижений научно-технического прогресса.[1]

Правительство Казахстана уделяет большое внимание развитию химического комплекса страны. Ускоренное его развитие позволит полнее удовлетворить потребность экономики в высококачественных химических материалах и изделиях из них, расширить сферу химизации и повысить конкурентоспособность казахстанских товаров на внешнем рынке.

Объем производства химической продукции в 2010 году в Казахстане составил 102,4 млрд тенге, что превысило аналогичный показатель прошлого года на 16,9 млрд тенге. Рост объемов производства в химической промышленности в 2010 году произошел в результате восстановления производства ряда основных видов химической продукции.

В связи с этим в Государственной программе по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010-2014 годы, утвержденной Указом Президента Республики Казахстан от 19 марта 2010 года № 958, в качестве основных задач определено развитие приоритетных конкурентоспособных производств химической промышленности, направленных на выпуск высокотехнологичной экспортно-ориентированной и инновационной продукции с высокой добавленной стоимостью. Кроме того, постановлением Правительства Республики Казахстан от 31 сентября 2010 года № 1001 утверждена Программа по развитию химической промышленности Республики Казахстан на 2010-2014 годы. [2]

Отметим, что Казахстан является крупнейшим производителем фосфора среди стран СНГ. Фосфор играет важную роль в жизни животных и растений.

Соединения фосфора находят применение при производстве пищевых продуктов, для придания огнестойкости бумаге, дереву и тканям, предохранения металлов от атмосферной коррозии. Фосфаты натрия используются в цементной промышленности, буровой технике, при обогащении минерального сырья входят в состав поверхностно-активных веществ. Его применяют в военном деле (пиротехнике), в спичечной промышленности, в металлургии – как раскислитель для получения сплавов.

Несмотря на финансовые затруднения, промышленность региона обладает значительным производственным потенциалом. Почти весь объем выпускаемого фосфора экспортируется за пределы Республики, ресурсы которого целиком обеспечиваются собственным производством. Поставляется фосфор, в основном, в европейские страны – Германию, Польшу и Чехию (около 90%).

Один из основных производителей в этой отрасли, является ТОО «Казфосфат», который действует в составе следующих предприятий: ТОО ГОК «Жанатас», ТОО «ГХК Каратау», филиал ТОО «Казфосфат», НДФЗ. ПКУ ЖФ МКК «Тексуна Кемиклз Инк», железнодорожный комплекс под управлением компании «Казсабтон».

Залежи фосфоритов на юге страны равносильны крупнейшему открытию и занимают большое место в мире. «Имея крупнейшие мировые запасы фосфоритов, достаточное количество азотных удобрений, Казахстан может открыть новую экономику,

новые возможности», - отметил глава государства, выступая на одном из расширенных заседаний Правительства. [3]

Химическая промышленность, наряду с электронной, наиболее быстро обеспечивает внедрение достижений научно-технического прогресса во все сферы экономики и повышение уровня жизни населения каждой страны. Особенность отрасли – очень широкая, разнообразная по составу сырьевая база. Специфические черты химической промышленности, отличающие ее от других отраслей индустрии: очень высокая энергоемкость, особенно потребление тепловой энергии, высокая водоемкость ряда производств (полимерных, в первую очередь), невысокая трудоемкость старых производств и высокая наукоемкость новых (фармацевтика).

По количеству потребляемого сырья химическая промышленность уступает лишь металлургии и получению строительных материалов. Для создания и нормальной работы химических предприятий с их сложнейшим оборудованием требуются очень большие средства, поэтому отрасль является одной из капиталоемких. По ассортименту продукции эта отрасль уступает только машиностроению.

Наряду с Россией и Украиной, Казахстан является основным производителем серной кислоты. Сернокислотная промышленность – одна из важнейших химических отраслей, ее продукция находит широкое применение в производстве минеральных удобрений, взрывчатых веществ, для очистки нефтепродуктов, при изготовлении красок, травлении металлов и т.д.

Развитие химического комплекса идет по следующим направлениям:

- освоение богатейших запасов фосфоритов и производство фосфатных удобрений;
- утилизация сернистых газов цветной и черной металлургии;
- производство продуктов нефтехимического синтеза;
- вовлечение в хозяйственный оборот запасов различных солей и так далее [1].

Анализ текущего состояния производства свидетельствует об ограниченности рынка на данную продукцию химической промышленности, нишу на котором на сегодняшний день завоевала продукция Китая, России и Узбекистана.

В регионе решены системные вопросы развития факторов производства, сформирована новая институциональная основа - СПК, строительство обеспечивающей инфраструктуры – индустриальная зона, создана законодательная база.

В настоящее время завершена разработка технико-экономического обоснования, компании работают с мировыми инжиниринговыми подрядчиками. Общие инвестиции составляют сумму около одного миллиарда долларов. Планируется закуп новой техники, оборудования, подвижного состава и направить на это около 55 млн. долларов США.

Таким образом, значительный экономический потенциал страны в целом и Жамбылской области, в частности, в виде природных ресурсов, а также производственный, научно-технический, трудовой на основе новых подходов, проведения структурной политики, технологического и финансового обеспечения создают реальные перспективы развития для Республики Казахстан. В этих условиях особо актуальна проблема комплексного использования имеющегося фосфатного сырья, переработка и использование вторичных ресурсов. Выход создавшейся ситуации видится в разработке новой концепции развития химического комплекса, главным принципом которого должен стать кластерный подход к его развитию и управлению.

#### Библиографический список

1. Химическая промышленность Республики Казахстан, 2005-2010 гг.

[http://www.export.by/?act=s\\_docs&mode=view&id=1650&doc=64](http://www.export.by/?act=s_docs&mode=view&id=1650&doc=64)

2. Антикризисная программа Правительства РК на 2010-2014 гг. \Агентство Республики Казахстан по регулированию деятельности регионального финансового центра города Алматы. <http://www.rfca.gov.kz/4324>

3. Официальный сайт Ассоциации налогоплательщиков Казахстана  
<http://www.taxpayers.kz/content/news/index.php?news=13661>

## **РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ УКРАИНЫ**

*Л.А. Лазутина, аспирантка ННЦ «Институт аграрной экономики», г. Киев, Украина*

Социальная сфера сельских территорий это не производственная сфера, а сфера которая способствует развитию производства и уровня жизни сельского населения, а уровень развития социальной сферы зависит от результатов деятельности сельскохозяйственного производства. Социальная сфера имеет свои закономерности развития и является относительно самостоятельной системой с общими и специфическими связями, условиями функционирования, механизмами управления.

Целями развития социальной сферы села являются:

- гарантированное осуществление гражданских прав сельских жителей на здравоохранение, образование, приобщение к культурным ценностям, комфортное жилье, торговое, бытовое, социальное обслуживание, связь с административными центрами;
- создание среды, позволяющей воспроизводить на расширенной основе полноценный демографический потенциал, формировать способность сельских товаропроизводителей к высокопроизводительному труду и освоению эффективных технологий, всесторонне развивать личность;
- обеспечение социальной защищенности малоимущих пользователей услуг и потребности в социальном обслуживании инвалидов, пожилых людей, детей, других нетрудоспособных и социально уязвимых групп сельского населения;
- обеспечение возможности выбора типов и форм обслуживания с учетом различных по уровню доходов групп сельского населения;
- сближение условий жизнедеятельности и на этой основе установления баланса труда и капитала между городом и деревней.

Основными показателями, характеризующими уровень развития социальной сферы сельских территорий, являются:

- стоимостные (оценка основных фондов и эксплуатационных расходов, объем услуг и розничного товарооборота);
- натуральные (уровень обеспечения жильем сельского населения, торговая и другая площадь домов, оборудования жилых площадей коммуникациями, состояние дорог и т.п.);
- трудовые (численность занятого населения, общий демографический состав, уровень профессиональной подготовки, демографическая нагрузка на трудоспособное население, возрастная структура сельского населения);
- качественные (техническое состояние объектов соцкультбыта, инженерное оборудование сельского жилищного фонда и т.п.

Много ученых экономистов поднимали вопрос о развитии социальной сферы сельских территорий.

На сегодняшний день уровень жизни сельского населения намного ниже чем городских жителей. Существенно снизилось количество сельского населения (8,9% за последние 10 лет), это связано с тем у крестьянина нет возможности пользоваться общественными благами, закрываются амбулатории, а те которые есть не оборудованы необходимыми для получения неотложной медицинской помощи, уровень образования

намного ниже нежели в городских школах, а все потому что молодые специалисты не хотят ехать на село; магазины на территориях села есть но за отсутствия транспортного сообщения (в очень плохом состоянии дороги которые ведут к районным и областным центрам) не всегда свежая продукция, а в связи с низкой покупательской способностью крестьянина – низкого качества; сокращается финансирование библиотек, кинотеатров, клубов, музеев; количество жилья, которое вводится в эксплуатацию в сельской местности продолжает уменьшаться и продолжает падать цена на жилье в селах расположенных удаленно от областных и районных центров. Часто дома, которые стоят с заколоченными окнами и дверями владельцы продают за бесценок на "материалы" соседям, а те разбирают их для своих нужд. Очень много сельских жителей становятся трудовыми мигрантами в страны Европейского союза а также СНГ (особенно на западной Украине). Сельское хозяйство является одним с основных видов деятельности и источники доходов львиной доли жителей сел.

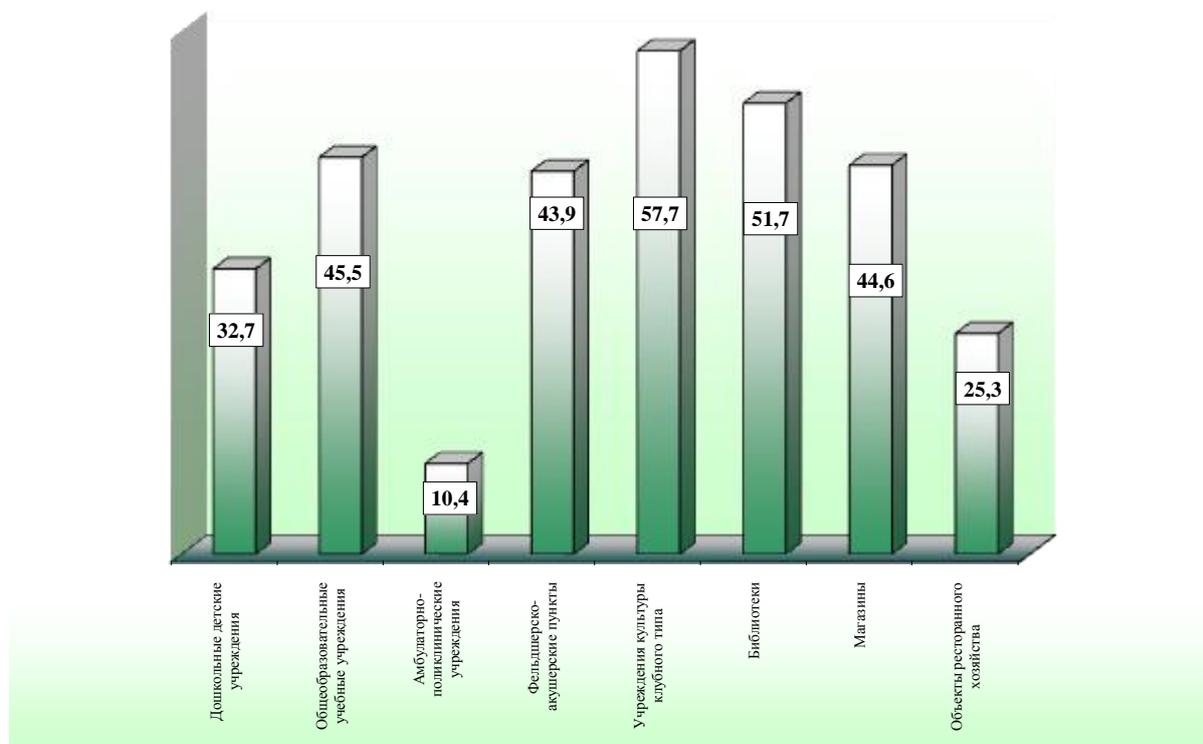


Рис. 1. Уровень обеспечения сельских населенных пунктов объектами социальной инфраструктуры в 2011 г.,% [1].

Разрушительные процессы социальной инфраструктуры обусловлены игнорированием развития социальной окружающей среды на селе, отсутствием взвешенной государственной политики по формированию местных бюджетов и государственной поддержки развития и удержания функционирующих объектов социальной инфраструктуры. Если в 1990 году на эти цели было использовано 2,03 млрд. руб. (16млрд грн), в среднем за 1991-1995 годы по 3,3 млрд грн, в последующие годы до 2008 года - по 0,4-0,7 млрд грн, а на 2012 предусмотрено 7 млн. грн на реформирование и развитие коммунального хозяйства в сельской местности [3; 4].

Бюджетная политика в отношении сельского развития не постоянна и испытывает частых изменений. В государственном бюджете неоправданно снижены социальные расходы на сельский сектор, наблюдается ведомственная разобщенность управления сельскими территориями, а сельскую местность как отдельный, единый объект управления - не выделены и не разработано государственных стандартов его обеспечения

и регулирования. Движение бюджетных средств на поддержку сельских территорий приведены в табл. 1. Выполнение программ за период не превышало 80%.

Таблица 1

Финансирование программы развития сельских территорий в 2008-2011 гг., млрд. грн.

Мероприятия	2008	2009	2010	2011	2011 у % до 2008
Предусмотрено бюджетного финансирования по Программе	15,3	15,1	15,5	12,5	81,7
Профинансировано	12,6	9,1	8,0	9,8	77,7
Выполнение Программы, %	82	61	84	78	-4,0 п

Источник: [4].

Основными направлениями совершенствования социальной сферы сельских территорий должны стать

1. Повышение уровня развития сельского хозяйства, эффективность производства и качество продукции.

2. Содействие развитию несельскохозяйственных видов экономической деятельности на сельских территориях нужно выделить следующие основные потенциальные их направления используя опыт Европейского Союза [2; 5]:

- деятельность в туристической сфере, в частности агротуризма;
- производство энергии на основе возобновляемых источников;
- деятельность в сфере культуры, искусства и национально-этнического наследия;
- упорядочение земельных угодий и улучшения ландшафтов;
- развитие социальных услуг;
- осуществление удаленного предоставления услуг (информационных, торговых, научно-исследовательских и др.) путем использования сети Интернет.

3. Увеличение эффективности финансирования расходов социальной сферы сельских территорий за счет закрепления доходов местных бюджетов и межбюджетных трансфертов.

4. Преодоление отставания сельской социальной инфраструктуры от городской.

5. Выработки местными органами власти надлежащей стратегии поддержки сферы услуг с учетом территориальной доступности объектов социальной сферы и необходимого набора услуг.

6. Направление расходов на развитие тех социальных услуг, непосредственные потребителем которых является население и финансирование которых осуществляется из местных бюджетов.

7. Увеличение объемов строительства и приобретения жилья в сельской местности и обеспечение жильем и коммунальными услугами работников бюджетных учреждений.

8. Поднятия заработной платы на более высокий уровень.

#### Библиографический список:

1. Розвиток сільських територій України: посібник для голів сільських і селищних рад/за ред. Ю.О.Лупенка, М.І.Пугачова, О.Г.Булавки.-К.:ННЦ ІАЕ, 2012.-130 с.

2. Study on Employment in Rural Areas : [Электронный ресурс] / Режим доступа:[http://ec.europa.eu/agriculture/publi/reports/ruralemployment/sera\\_report.Pdf](http://ec.europa.eu/agriculture/publi/reports/ruralemployment/sera_report.Pdf).

3. Радченко О.Д. Засади бюджетної підтримки розвитку сільських територій [Электронный ресурс] / Режим доступа: [http://sophus.at.ua/publ/2012\\_12\\_11\\_12\\_kampodilsk/sekcija\\_9\\_2012\\_12\\_11\\_12/zasadi\\_bjudzhe\\_tnoji\\_pidtrimki\\_rozvitku\\_silskih\\_teritorij/19-1-0-448](http://sophus.at.ua/publ/2012_12_11_12_kampodilsk/sekcija_9_2012_12_11_12/zasadi_bjudzhe_tnoji_pidtrimki_rozvitku_silskih_teritorij/19-1-0-448)].

4. Радченко О.Д. Державна підтримка сільського розвитку [Електронний ресурс] / Режим доступа: [http://sophus.at.ua/publ/2013\\_04\\_18\\_19\\_kampodilsk/sekcija\\_8\\_2013\\_04\\_18\\_19/derzhavna\\_pidt\\_rimka\\_silskogo\\_rozvitku/28-1-0-599](http://sophus.at.ua/publ/2013_04_18_19_kampodilsk/sekcija_8_2013_04_18_19/derzhavna_pidt_rimka_silskogo_rozvitku/28-1-0-599)].

5. Непочатенко О.О. *Державна політика у сфері розвитку сільських територій: вітчизняні реалії та європейський досвід* [Електронний ресурс] / Режим доступа: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/4.3/149.pdf>].

## **УПРАВЛЕНИЕ СТОИМОСТЬЮ БИЗНЕСА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Кочетова Л.Р., к.п.н., доцент кафедры ЭУП НТИ (филиал) УрФУ  
Медведева О.Ю., студентка НТИ (филиала) УрФУ*

Актуальность проблемы исследования обусловлена стратегическими задачами развития промышленных предприятий:

- с выходом на международные рынки и усилением конкуренции на внутреннем рынке российские промышленные предприятия вынуждены разрабатывать стратегии, обеспечивающие освоение новых рынков и более глубокое проникновение на освоенные рынки;

- с расширением частного сектора в экономике возникает необходимость оценки способности предприятий создавать стоимость бизнеса;

- в связи с возможной необходимостью поиска внешних инвесторов появляется потребность оценки способности предприятия наращивать стоимость бизнеса.

Управление стоимостью бизнеса промышленных предприятий является предметом изучения зарубежных и российских исследователей: А. Дамодарана, М. Портера, Р. Каплана, Д. Нортон, Т. Дональдсона, Т. Престона, Б. Стюарта, Т. Коупленда, Т. Коллера, А. Раппапорта, В. Бивера, М. Бромвича, Г. Биддла, Г. Форда, В.В. Баранова, Д.Л. Волкова, А.Г. Грязновой, И.В. Иванова, И.В. Ивашковской, Ю.В. Козыря, Е.В. Лисицыной, А.В. Лукашова, А.И. Михайлушкина, В.А. Слепова, И.А. Смирновой, М.А. Федотовой, и многих других.

Управление стоимостью в теоретических исследованиях понимается достаточно однозначно. Коупленд и соавторы рассматривают его как процесс создания и наращивания стоимости для акционеров и поддержания конкурентного преимущества предприятия [3, с. 88].

Ступичева и Вершинина понимают под управлением стоимостью систему «методов воздействия на внутренние факторы компании и опосредованно на факторы внешней среды с целью обеспечения его динамичного развития, повышения устойчивости во внешней среде, инвестиционной привлекательности посредством достижения роста его стоимости». [4]

В теоретических исследованиях, доступных для анализа, представлены различные структурно – логические модели процесса управления стоимостью промышленного предприятия (табл. 1).

Таблица 1

## Обзор подходов к определению содержания процесса управления стоимостью

Этапы процесса управления стоимостью	Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Д.	Ступичева Я.Г., Вершинина О.В.	Бочаров В.В., Самонова И.Н., Макарова В.А.	Буряк Д.А.
1 этап	Оценка текущей рыночной стоимости	Оценка стоимости компании	Анализ ситуации (диагностика предприятия) и оценка текущей стоимости компании (бизнеса)	Определение цели и задачи
2 этап	Оценка фактической стоимости компании	Формирование системы факторов стоимости компании	Корректировка стратегии развития компании в направлении увеличения стоимости	Описание объектов управления
3 этап	Оценка потенциальной стоимости с учетом внутренних улучшений	Разработка стратегии увеличения стоимости компании	Разработка плана мероприятий (бизнес-плана) в соответствии с выбранной стратегией	Проведение управленческой инвентаризации имущества предприятия и оценки бизнеса
4 этап	Оценка потенциальной стоимости с учетом внутренних и внешних улучшений	Анализ вклада подразделений в стоимость компании	Реализация плана мероприятий (внедрение системы управления стоимостью)	Формирование показателей эффективности
5 этап	Оценка оптимальной реструктурированной стоимости	Периодическая оценка		Разработка регламента и процедур управления стоимостью компании с описанием состава задач системы
6 этап				Разработка системы регламентирующих документов

Таким образом, процесс управления стоимостью в теоретических исследованиях понимается неоднозначно. Однако исследователи указывают, что на стоимость предприятия оказывают влияние внутренние и внешние улучшения. К внутренним и внешним улучшениям ученые относят экономически эффективные мероприятия, повышающие стоимость предприятия и его бизнеса. Анализ представленных моделей процесса управления стоимостью промышленного предприятия позволил выявить следующие неучтенные факторы, оказывающие существенное влияние на стоимость промышленного предприятия: не определены конкретные бизнес – единицы предприятия, оказывающие влияние на стоимость, не учтены стоимости каждой бизнес – единицы. В некоторых исследованиях отмечается необходимость выявления бизнес – единиц предприятия, создающих или ликвидирующих стоимость, но в исследованиях они не перечислены.

Структурно – логическая модель процесса управления стоимостью предприятия, предлагаемая авторами статьи представлена на рис. 1.

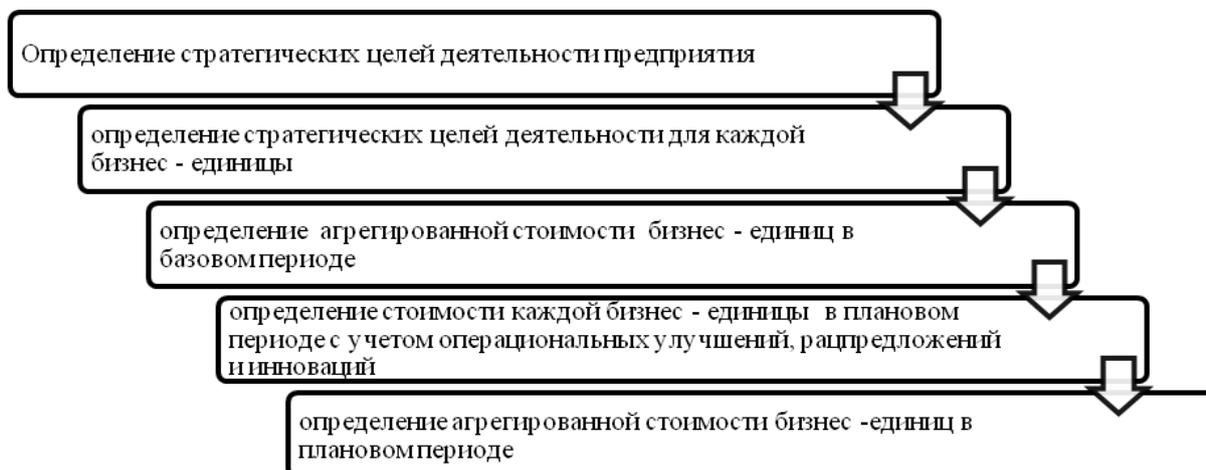


Рис. 1. Процесс управления стоимостью бизнеса промышленных предприятий

Раскроем кратко содержание каждого из этапов представленного процесса. Стратегические цели промышленного предприятия авторы статьи понимают как разноуровневую совокупность основных стоимостных показателей, обеспечивающих устойчивое развитие промышленного предприятия. Они являются основой для определения стратегических целей для каждой бизнес – единицы.

Стратегические цели бизнес – единиц могут быть выражены стоимостными показателями, достижение которых обеспечит достижение стратегических стоимостных показателей развития промышленного предприятия. Бизнес-единица в исследованиях понимается в двух значениях. Во – первых, как «направление деятельности компании, которое может быть выражено, например: объектом или группой объектов продуктового ряда; сегментом потребительского рынка; инвестиционным проектом; характером (или экономическим содержанием) деятельности: научная, производственная, торговая и др. Во – вторых, как подразделение (часть организационной структуры управления) компании, т.е. предприятие в составе холдинга, филиал, управление, департамент, отдел, участок и т.д.». [5].

В качестве основных критериев выделения бизнес – единицы авторы статьи предлагают рассматривать: производство продукта, имеющего ценность для внутренних или внешних экономических агентов, наличие технологии, используемой только данной стратегической единицей для производства своего продукта. Согласно данным критериям в качестве основных бизнес – единиц предприятия авторы статьи предлагают рассматривать: виды производств и административный аппарат предприятия. Результатом деятельности производств являются товары, востребованные на внешнем или внутреннем рынках. Результатом деятельности административного аппарата управления являются технологии управления, обеспечивающие повышение или понижение стоимости предприятия, в силу чего данные технологии представляют собой ценность как для предприятия, так и для конкурентов. Технологии управления обладают ценностью, значит могут рассматриваться как товар, имеющий стоимость.

Агрегированная стоимость бизнес – единиц предприятия представляет собой сумму стоимостей каждой бизнес – единицы. Определение стоимости каждой бизнес – единицы в базовом периоде необходимо осуществлять с учетом программы технико – организационного развития.

Определение стоимости каждой бизнес – единицы в плановом периоде необходимо осуществлять с учетом не только выполнения плана технико-организационного развития, но и с учетом операционных улучшений, рацпредложений и инноваций, имеющих экономический эффект и обеспечивающих повышение стоимости предприятия.

Агрегированная стоимость бизнес – единиц в плановом периоде представляет собой сумму стоимостей бизнес – единиц в плановом периоде с учетом перечисленных выше улучшений.

Реструктурированная стоимость предприятия определяется как разность между агрегированной стоимостью бизнес – единиц в плановом периоде и агрегированной стоимостью бизнес – единиц в базовом периоде.

Принципиальное отличие структурно-логической модели процесса управления стоимостью предприятия, предлагаемой авторами статьи от вышеизложенных моделей заключается в выделении бизнес-единиц, и определении реструктурированной стоимости предприятия с учетом агрегированных стоимостей бизнес – единиц.

#### **Библиографический список**

1. Бочаров В.В., Самонова И.Н., Макарова В.А. Управление стоимостью бизнеса: Учебное пособие.– СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2009.– 124 с.;
2. Буряк Д.А. Стоимостное мышление – путь к эффективному управлению предприятием // Российское предпринимательство. - 2007. - № 11 Вып. 2 (102) ;
3. Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Д. Стоимость компаний: оценка и управление. – 2-е изд., стер. / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004. – 576 с.;
4. Ступичева Я.Г., Вершинина О.В. Система управления стоимостью компании на основе результатов оценки бизнеса // Проблемы современной экономики. – 2012. - N 2 (42);
5. Топчиев Е. Построение структуры инновационной бизнес-единицы. <http://www.cfin.ru/ias/topchiev.shtml>.

### **КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ИНВЕСТИРОВАНИЕМ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В РЕГИОНЕ**

***В.В. Морозов**, к.э.н., доцент, старший научный сотрудник, ИЭ УрО РАН*

Основной целью и главной задачей стратегии экономического развития современного российского государства является повышение уровня благосостояния населения страны и её регионов. Успешное решение этой задачи невозможно без серьёзной активизации инвестиционной деятельности в производственной и социальной сферах. Поэтому одним из основных направлений качественного совершенствования процессов инвестирования является формирование прогрессивных механизмов финансирования и управления процессами жилищного строительства.

За прошедший период 90-х - 2000-х годов в российской экономике были воссозданы основы современного рыночного механизма финансирования и управления строительством объектов жилищного и социального назначения. Однако этот механизм далёк от совершенства и лишь частично отвечает требованиям современного экономического развития России. **В основе современного механизма финансирования и управления процессами инвестирования в сфере жилищного строительства лежит принцип совершенствования действующих и внедрения новых инновационных форм и методов инвестирования и управления процессами жилищного строительства на основе комплексного подхода к финансированию, регулированию и организации этих процессов, реализации стратегии частно-государственного партнёрства в их финансировании, развития и совершенствования инфраструктурной сети инвестиционн-финансовых институтов, государственного стимулирования и поддержки процессов активизации строительства объектов**

жилищного и социального назначения и т. д. Причём опыт развития мировой экономической системы и экономики России показывает, что процесс совершенствования этого механизма должен носить перманентный эволюционный характер.

Методологической основой построения современной региональной системы и механизма финансирования жилищного строительства и связанных с ним объектов социального назначения служат четыре основных принципа. Во-первых, многоканального подхода к инвестированию строительства этих объектов. Во-вторых, активного организационного и паритетного финансового участия государства в этом процессе. В-третьих, приоритетного использования собственных средств населения и привлекаемых в разных формах ресурсов институциональных инвесторов для финансового обеспечения реализации проектов комплексного жилищного строительства. И, в-четвёртых, широкого использования различных видов инвестиционно-финансовых институтов в процессе инвестирования строительства объектов жилищного и социального назначения и дальнейшей их эксплуатации.

Для осуществления протекционистской государственной политики в области финансирования жилищного строительства сегодня используются три основные инвестиционные схемы. Первая обеспечивает строительство жилья для определённых категорий населения за счёт государственных (федеральных и региональных) и муниципальных ресурсов. Вторая гарантирует полное или частичное финансирование государством в различных формах приобретения жилья для отдельных категорий населения (например, увольняемых военнослужащих, по программе поддержки молодых семей и т. д.). Третья регламентирует предоставление беспроцентных ссуд и льготных кредитов, а также частичное погашение платы за кредит за счёт средств государства для отдельных категорий населения, осуществляющих приобретение жилья по кредитным схемам, в разрезе определённых федеральных и региональных программ. Обычно государственный протекционизм в области жилищного строительства носит не только финансовый, но и организационный характер. Здесь имеется в виду создание федеральными и территориальными органами управления специальных функциональных схем организации софинансирования и системы специализированных инвестиционных институтов и структур для активизации процессов жилищного строительства [1].

Важную роль в государственной системе организации софинансирования жилищного строительства играет формирование и эффективное функционирование государственной и региональных систем организации ипотечного кредитования этого процесса. При этом государство берёт на себя не только частичное погашение первичных взносов и процентов по ипотечному кредиту для определённых категорий населения, но и выполняет функцию организатора и гаранта по сохранности и эффективному использованию кредитных ресурсов. Реализуются эти функции через специально создаваемую в субъектах Федерации сеть региональных представительств государственного Агентства ипотечного жилищного кредитования и аналогичные территориальные инвестиционные институты [2].

Не менее важную роль в системе мер по активизации процесса жилищного строительства играет активное государственное его стимулирование [3]. **Экономические меры государства по активизации процессов жилищного строительства обеспечивают предоставление налоговых льгот и преференций инвесторам, другим хозяйствующим субъектам и физическим лицам, активно реализующим свои интересы и осуществляющим экономическую деятельность в сфере жилищного строительства. Эти меры следует дифференцировать в зависимости от предназначения этого жилья (по категориям населения, количественному и**

качественному обеспечению его жилыми площадями). Причём эта дифференциация должна касаться как хозяйствующих субъектов, так и непосредственно приобретателей жилья.

Другим основным элементом комплексной региональной системы инвестирования жилищного строительства является многоканальный механизм негосударственного финансирования этого процесса. В настоящее время в России используется три основных типа финансовых схем внебюджетного инвестирования жилищного строительства. К первому типу относится прямое полное или долевое финансирование жилищного строительства. Вторым базовым типом является кооперативная схема финансирования жилищного строительства. Наиболее распространенным и демократичным в применении в условиях рыночной экономики являются третий тип с использованием кредитных схем финансирования жилищного строительства. Используемые кредитные схемы инвестирования жилищного строительства могут иметь как прямой, так и ипотечный характер [4].

Главной задачей современной российской системы ипотечного кредитования является сделать её доступной для широких слоёв населения нашей страны. В настоящее время система коммерческого ипотечного кредитования используется в основном достаточно обеспеченными категориями населения [5]. Поэтому современной особенностью развития и совершенствования системы ипотечного кредитования в России должно стать активное участие в этом процессе государства. Основной задачей такого участия является частичное государственное покрытие оплаты процентов за кредит, а, в необходимых случаях, и предоставление государственной ссуды на льготных условиях для погашения первоначальной суммы ипотечного кредита. Для отдельных категорий населения, например многодетных семей, первоначальная ссуда может носить дотационный характер, а процент платы за кредит дифференцированно снижаться.

Принципиальным моментом активизации процессов комплексного строительства объектов жилищного и социального назначения является развитие и совершенствование региональной системы инвестиционных институтов. Инвестиционная инфраструктура жилищного строительства в регионе формируется за счёт трёх основных видов инвестиционных институтов и других субъектов хозяйствования: территориальной структуры территориальных и функциональных органов управления процессами жилищного строительства, институтов коллективного инвестирования этого процесса и других предприятий и организаций строительного комплекса и обеспечивающих комплексное строительство объектов жилищного и социального назначения строительства.

Все виды институтов коллективного инвестирования, осуществляющих инвестиционные операции в сфере жилищного строительства, можно условно разделить на три основные группы. К первой относятся депозитные организации, союзы и объединения. Вторая группа институтов коллективного инвестирования в сфере жилищного строительства представлена специализированными инвестиционными банками, компаниями и фондами. Третью группу институтов коллективного инвестирования жилищного строительства составляют финансово-производственные группы, компании и корпорации строительного профиля, а также специализированные территориальные структуры, создаваемые в целях активизации процессов жилищного строительства в определённом регионе или муниципальном образовании.

Одним из приоритетных перспективных направлений развития и совершенствования региональной системы институтов коллективного инвестирования жилищного строительства является создание территориальных и

функциональных жилищно-строительных кластеров. Причём такие кластеры могут выполнять как функцию непосредственно организации жилищного строительства при освоении достаточно крупных микрорайонов жилищной застройки, так и отдельных жилищных комплексов и объектов.

Формирование жилищно-строительного кластеров осуществляется на договорной основе, путем объединения отдельных инвестиционно-строительных корпораций, строительных компаний и организаций, инвестиционно-финансовых институтов и других субъектов хозяйствования, функционирующих в рамках регионального жилищно-строительного комплекса или имеющих с ним устойчивые интеграционные связи, в единую региональную инвестиционную инфраструктуру, построенную на гармоничном сочетании коммерческих и территориальных организационных структур. При этом действующие в составе регионального жилищно-строительного кластера инвестиционно-финансовые институты обладают полной юридической и хозяйственной независимостью и участвуют в деятельности регионального жилищно-строительного кластера в силу единства своих экономических интересов в сфере жилищного и социального строительства. Достаточно крупные кластерные системы жилищного строительства могут иметь как вертикальную функционально-управленческую, так и горизонтальную технологическую инфраструктуру.

Создание региональных и функциональных жилищно-строительных кластеров позволит не только активизировать процессы жилищного строительства в крупных и мелких территориальных системах, но и обеспечит внедрение в этот процесс новых прогрессивных технологических и организационных решений, и, на этой основе, повышение качества строительства и комплексности застройки жилых районов.

#### **Библиографический список**

1. Морозов В.В., Захарчук Е.А., Пасынков А.Ф. Инновационная модель антикризисного управления инвестиционно-финансовыми взаимоотношениями в регионе. Препринт. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2011. – С. 5-14.
2. Инвестиции в России и зарубежных странах. М.: РАУ – Университет, 2001.
3. Морозов В.В. Налоговая стратегия саморазвития территорий // Налоги и финансовое право. 2011. № 6. – С. 181-185.
4. Захарчук Е.А. Финансовая устойчивость территорий: теория, методология, практика // Экономика. Налоги. Право. 2009. №6. С. 43-54.
5. Сидорова Е.Н., Татаркин Д.А. Институциональные основы развития государственно-частного партнерства в России // Экономика региона. 2011. № 3. – С. 155-166.

#### **ДИВИЗИОННАЯ СТРУКТУРА УПРАВЛЕНИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ЕВРАЗА)**

*Мусатова Н.А., ассистент кафедры ЭУП НТИ (филиала) УрФУ*

*Павлов Н.В., инженер I категории ЭУП НТИ (филиала) УрФУ*

*Тарачева А.С., студентка НТИ (филиала) УрФУ*

В современных условиях производственные системы превращаются в многофакторные социально-экономические системы, в которых осуществляются производственная, маркетинговая, воспитательная, информационная и другие виды деятельности коллектива. Каждая социально-экономическая система должна иметь свою

организационную структуру управления, которая будет представлять собой упорядоченную совокупность связей между звеньями и работниками, занятыми решением управленческих задач, что будет соответствовать ее успешному функционированию.

В настоящее время существуют такие типы организационных структур управления как иерархические и адаптивные. К иерархическим структурам относят: функциональную и дивизионную структуру, а к адаптивным или органическим – проектную и матричную. Каждая из этих организационных структур управления имеют свои достоинства и недостатки, которые необходимо учитывать при их выборе.

Дивизиональная структура управления – это совокупность самостоятельных подразделений, входящих в организацию, пространственно отделенных друг от друга, имеющих собственную сферу деятельности, самостоятельно решающих текущие производственные и хозяйственные вопросы.<sup>[14]</sup>



Рисунок 1. Продуктовая дивизиональная структура

#### Преимущества дивизионной структуры:

- Использование дивизиональных структур позволяет компании уделять конкретному продукту, потребителю или географическому региону столько же внимания, сколько уделяет небольшая специализированная компания, в результате чего возможно быстрее реагировать на изменения, происходящие во внешней среде, адаптироваться к изменяющимся условиям;

- Этот вид структуры управления ориентирует на достижение конечных результатов деятельности компании (производство конкретных видов продукции, удовлетворение потребностей определенного потребителя, насыщение товарами конкретного регионального рынка), уменьшение сложности управления, с которой сталкиваются управляющие высшего звена;

- Отделение оперативного управления от стратегического, в результате чего высшее руководство компании концентрируется на стратегическом планировании и управлении;

- Перенесение ответственности за прибыль на уровень дивизионов, децентрализацию принятия оперативных управленческих решений, такая структура помогает приблизить руководство к проблемам рынка, улучшение коммуникаций;

– Развитие широты мышления, гибкости восприятия и предприимчивости руководителей отделений (дивизионов).<sup>[15]</sup>

Недостатки дивизионной структуры:

– Дивизиональные структуры управления привели к росту иерархичности, т. е. вертикали управления. Они потребовали формирования промежуточных уровней менеджмента для координации работы отделений, группы и т. п.;

– Противопоставление целей отделений общим целям развития компании, несовпадение интересов "верхов" и "низов" в многоуровневой иерархии;

– Возможность возникновения межотделенческих конфликтов, в частности, в случае дефицита централизованно распределяемых ключевых ресурсов; невысокая координация деятельности отделений (дивизионов), штабные службы разобщены, горизонтальные связи ослаблены;

– Неэффективное использование ресурсов, невозможность их использовать в полной мере в связи с закреплением ресурсов за конкретным подразделением; увеличение затрат на содержание управленческого аппарата вследствие дублирования одних и тех же функций в подразделениях и соответствующего увеличения численности персонала;

– Затруднение осуществления контроля сверху донизу; многоуровневая иерархия и в рамках самих отделений (дивизионов), действие в них всех недостатков линейно-функциональных структур;

– Возможное ограничение профессионального развития специалистов подразделений, поскольку их коллективы не столь велики, как в случае применения линейно-функциональных структур на уровне компаний.<sup>[16]</sup>

Область применения дивизиональной структуры управления:

– Многопрофильные предприятия;

– Предприятия, расположенные в различных регионах;

– Предприятия, осуществляющие сложные инновационные процессы;

– Подразделения, образующие дивизиональную структуру, объединены между собой, а также с общим центром производственными, финансовыми и административными связями.<sup>[1]</sup>

Полностью соответствуют области применения дивизионной структуры предприятия Евраз.

ЕВРАЗ является вертикально-интегрированной металлургической и горнодобывающей компанией с активами в России, на Украине, в США, Канаде, Чехии, Италии и Южной Африке. Компания входит в 20-ку крупнейших производителей стали в мире. В 2012 году ЕВРАЗ произвел 15,9 млн тонн стали. Собственная база железной руды и коксующегося угля практически полностью обеспечивает внутренние потребности ЕВРАЗа. Компания входит в ведущий индекс Лондонской Фондовой Биржи FTSE-100. ЕВРАЗ объединяет около 110 000 сотрудников по всему миру. Консолидированная выручка за 2011 год составила 16 400 млн долл. США, консолидированная EBITDA - 2 898 млн долл. США.<sup>[17]</sup>

Основными направлениями деятельности компании являются:

1. Производство и продажа стальной продукции
2. Добыча и обогащение железной рудой

---

<sup>15</sup> Дивизионная структура управления/[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.spb-mb.ru/index.php?page=213>

<sup>16</sup> Дивизионная структура управления/[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.spb-mb.ru/index.php?page=213>

<sup>17</sup> Официальный сайт компании ЕВРАЗ/[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.evraz.com/ru/>

3. Добыча угля
4. Производство и продажа ванадия и ванадиевых продуктов
5. Торговля и логистика

В рейтинге «самых дорогих публичных российских компаний» за 2012 год, компания заняла 31 место. Капитализация на конец 2012 года, составила 186,240 млн. руб.<sup>[2]</sup>

ЕВРАЗ включает в себя 26 предприятий по производству:

1. Стали (7 предприятий)
2. Угля и кокса(3 предприятия)
3. Железной руды(4 предприятия)
4. Ванадия(5 предприятий)
5. Торговли и логистика(7 предприятий)



Рисунок 2. Производство предприятий ЕВРАЗа

Во-первых, ЕВРАЗ производит сталь и стальной прокат на российских предприятиях ЕВРАЗ НТМК и ЕВРАЗ ЗСМК (включает производственные активы НКМК), а также на прокатных предприятиях ЕВРАЗ ДМЗ им. Петровского в Украине, EVRAZ Palini e Bertoli в Италии, EVRAZ Vitkovice Steel в Чешской Республике, EVRAZ Highveld Steel and Vanadiumi заводах EVRAZ North America в США и Канаде.<sup>[18]</sup>

Также, ЕВРАЗ занимается торговлей и логистикой<sup>[1]</sup>. В этом задействованы такие предприятия как:

1. ООО «Торговая компания «ЕвразХолдинг»
2. ЕВРАЗ МЕТАЛЛ ИНПРОМ
3. East Metals AG (EMAG)
4. ЕВРАЗ НМТП
5. МЭТАЛЛЭНЕРГОФИНАНС
6. ЕВРО-АЗИАТСКАЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ
7. СИНАНО

<sup>18</sup> Официальный сайт компании ЕВРАЗ/[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.evraz.com/ru/>

Далее идут предприятия по производству Ванадия. Ванадий широко применяется в производстве высокопрочных сталей, ванадиевых и титановых сплавов и химикатов. Использование ванадия открывает большие перспективы для многих отраслей промышленности, особенно сталелитейной.<sup>[1]</sup>

1. ЕВРАЗ КГОК
2. EVRAZ HIGHVELD STEEL AND VANADIUM
3. ЕВРАЗ ВАНАДИЙ ТУЛА
4. EVRAZ STRATCOR
5. EVRAZ NIKOM

Железные руды предпоследнее место по количеству предприятий. Горнодобывающие активы ЕВРАЗа включают такие предприятия, как Евразруда, ЕВРАЗ КГОК и ЕВРАЗ ВГОК (Качканарский и Высокогорский горно-обогатительные комбинаты) в России, горно-обогатительный комбинат Суха Балка в Украине. Собственная база железной руды практически полностью обеспечивает внутренние потребности компании.<sup>[1]</sup>

И самое малое количество предприятий занимаются производством угля и кокса. Это такие предприятия, как:

1. ОАО Объединенная угольная компания Южкузбассуголь является ведущим российским производителем коксующегося угля. По состоянию на 30 сентября 2012 года общие доказанные и вероятные запасы угля в соответствии со стандартом JORC составляют 617,8 млн тонн.

2. ОАО «Распадская» - единый производственно-территориальный комплекс по добыче и обогащению угля. В состав ОАО «Распадская» входят три подземные шахты, шахта открытой добычи, строящаяся шахта, обогатительная фабрика, а также ряд предприятий транспортной и производственной инфраструктуры. 82% обыкновенных акций ОАО «Распадская» принадлежат EVRAZ plc.

3. ПАО «ЕВРАЗ Баглейкокс» находится в Украине, в городе Днепродзержинске. Предприятие является одним из ведущих производителей кокса в стране. Украинский коксохимический завод ЕВРАЗа покупает уголь и перерабатывает его в металлургический кокс для дальнейшей продажи производителям стали.

Общая производственная мощность предприятия составляет около 1, 472 млн тонн металлургического кокса в год. В 2012 году на предприятии произвели 498 тыс. тонн металлургического кокса.<sup>[19]</sup>

Для данной организации дивизионная структура является полностью оправданной. Каждое предприятие занимается определенной отраслью, в зависимости от места положения и наличия требуемых ресурсов для производства определенных товаров и услуг. Это существенно сокращает затраты, т.к. на транспортировку сырья требуется меньше ресурсов, обеспечивает реализацию самостоятельности управления и самокупаемости на уровне дивизиона, определяет эффективность постановки стратегических целей предприятия в целом и оперативность выполнения их руководством дивизионов, рост основных финансовых показателей деятельности предприятия.

#### **Библиографический список:**

1. Дивизионная структура управления/[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.spb-mb.ru/index.php?page=213>.
2. Официальный сайт компании ЕВРАЗ/[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.evraz.com/ru/>.
3. Олейник А.Н. Институциональная экономика.

---

<sup>19</sup> Официальный сайт компании ЕВРАЗ/[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.evraz.com/ru/>

## ВТО И РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В СЕВЕРНОМ РЕГИОНЕ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ КОМИ)

*Н.Д. Найденов, д.э.н., профессор кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита Коми филиала Вятской государственной сельскохозяйственной академии*

В статье аргументируется, что в связи с развитием промышленности уровень субсидирования сельского хозяйства повышается. Вступление России в ВТО обусловило улучшение качественных характеристик управления экономикой, агропромышленного комплекса и сельского хозяйства в стране. приводятся рекомендации по усилению инновационной составляющей субсидирования сельского хозяйства

Основные принципы ВТО изложены в Генеральном соглашении по тарифам и торговле 1947г., в частности это положения, что сборы и формальности, связанные с ввозом и вывозом, не могут служить косвенной защитой для отечественных товаров, следует избегать использования субсидий для экспорта сырьевых товаров.

Существующие варианты поддержки сельского хозяйства, отвечающие требованиям ВТО, традиционно группируют по нескольким типам, получившим название «корзин» разного цвета. Кратко рассмотрим каждую из них.

«Желтая (янтарная) корзина» включает те меры господдержки отечественных производителей, которые подлежат снижению.

«Голубая корзина», которой наиболее активно пользуются страны такие ЕС, как Япония, Швейцария, Норвегия и ряд других, разрешает не ограничивать прямые выплаты фермерам, если они увязаны с программами по ограничению производства продукции на основе фиксированных базовых уровней. В Республике Коми подобные меры не используются.

«Зеленая корзина» включает платежи, направленные на охрану окружающей среды, борьбу с вредителями и болезнями, развитие инфраструктуры, образования, обучение специалистов, исследования, консалтинг, страхование, а также на программы региональной помощи (поддержка районов, находящихся в худших природно-климатических, экологических и экономических условиях, оказание помощи при стихийных бедствиях и предоставление продовольственной помощи внутри страны, при условии, что она приобретает по текущим рыночным ценам). Кроме этого в «зеленую корзину» включаются прямые платежи производителям, если они увязаны с фиксированным и неизменным базовым периодом и не зависят от текущих объемов производства. Даже если какой-либо фермер примет решение вообще не выращивать конкретную сельскохозяйственную культуру, он имеет право на несвязанные платежи. Западное общество рассматривает сельское хозяйство и продовольственный рынок как систему, не способную к рыночному саморегулированию, а средства, выделяемые на поддержку сельского хозяйства, как естественную компенсацию неизбежных потерь отрасли в условиях рынка. Размер этой платы в отдельных странах может достигать до 70 % стоимости продукции сельского хозяйства.

Необходимо учитывать, что в России существует множество территорий с экстремальными условиями ведения сельского хозяйства. В частности, Республика Коми относится к районам с неблагоприятными условиями проживания. В связи с этим субсидии на развитие сельского хозяйства здесь не могут относиться к сокращаемым видам субсидий и не могут включаться в агрегированный показатель поддержки сельского хозяйства.

Для западных фермеров государственная помощь превратилась в один из наиболее значимых факторов формирования доходов, прежде всего за счет компенсации потерь от понижения цен.

Республика Коми не ставит целью содержать неэффективное сельское хозяйство при помощи мер рыночной и ценовой поддержки. Ограниченные финансовые ресурсы должны инвестироваться в будущее сельского хозяйства, а не в поддержку устаревшего производства. Меры «зеленой корзины» – идеальное средство инвестирования в факторы, обеспечивающие конкурентоспособность отрасли: в ноу-хау, современные технологии, современный менеджмент, инновации и инфраструктуру, страхование [2].

На реализацию долгосрочной республиканской целевой программы «Развитие сельского хозяйства и регулированию рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Республике Коми» расходы в 2012 г. по сравнению с 2010 г. возросли в 4 раза.

Вступление России в ВТО побуждает Правительство Республики Коми проводить более активную государственную политику в области инвестиций в региональный аграрно-продовольственный комплекс, техническое регулирование производства аграрной продукции и поддержку экспорта сельскохозяйственной продукции. Основная проблема, которая стоит на повестке дня немедленно после вступления России в ВТО, это сертификация продукции и признание сертификатов соответствия за рубежом. Работа государственных органов в этом направлении будет способствовать повышению конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции на национальном и международном рынках.

Анализ поддержки развития сельского хозяйства из бюджетов Республики Коми и Российской Федерации в 2009-2011 гг. показывает, что действующая в настоящее время целевая программа «Развитие агропромышленного комплекса Республики Коми на 2008-2012 годы» сохранила структурный дисбаланс, большая часть поддержки приходится на животноводство (49% от общего объема финансирования), а на кадровое, информационное и научное обеспечение выделяется недостаточно средств (0,3% от общего его размера). На наш взгляд, субсидирование производства молока и в меньшей степени – мяса является основным мероприятием в структуре региональной целевой программы поддержки АПК, однако оно имеет низкую эффективность и не оказывает существенного влияния на устойчивость сельскохозяйственного производства в регионе.

Существующий в настоящее время механизм поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей себя имеет значительные недостатки, так как не обладает стратегической направленностью, комплексностью. Отсутствует стабильность в условиях предоставления субсидий из-за ежегодного внесения изменений. Программы не содержат мероприятий по оздоровлению финансово неустойчивых, убыточных организаций. К тому же, субсидирование носит компенсационный характер, а зачастую у организаций просто нет средств для покупки элитных семян, высокопродуктивного скота, современной техники. Следует также отметить отсутствие сельскохозяйственного страхования в Республике Коми, которое является одним из важных механизмов компенсации рисков в сельскохозяйственном производстве.

По направлениям государственной поддержки инвестиционного характера следует предусмотреть:

- предоставление субсидий на основе конкурсного отбора инвестиционных проектов;
- заключение договоров по результатам конкурсного отбора на период реализации проектов, но не более чем 3 года, с взаимными обязательствами о выполнении в установленные сроки строительно-монтажных работ и, соответственно, необходимой финансовой поддержке реализации проектов;
- введение условия дифференцированного подхода по объёму и размеру предоставления субсидий в зависимости от значимости, эффективности проектов.
- необходимо, с точки зрения территориального подхода к развитию сельского хозяйства, предусмотреть государственную поддержку пилотных проектов, которые

включают экономическую, социальную и экологическую эффективность развития сельского поселения.

Ключевым фактором успеха для крестьянских (фермерских) хозяйств является переработка производимой сельскохозяйственной продукции в собственных мини-цехах или посредством кооперации.

При предоставлении государственной поддержки развития крестьянских (фермерских) хозяйств в части компенсации расходов по строительству, реконструкции животноводческих помещений следует ввести более выгодные условия при применении типовых проектов по созданию небольших семейных ферм с поголовьем до 100 коров с современными технологиями содержания и кормления животных, с собственной переработкой и организацией сбыта;

Основная часть бюджетных средств направляется на прямые субсидии производителям. Однако зачастую такие виды поддержки приводят к изъятию средств из сельского хозяйства в пользу других секторов.

Все большие средства направляются на компенсации процентных ставок по кредитам, что неоправданно с точки зрения приоритета прямого субсидирования производства.

Все меры по предоставлению бюджетных услуг, равно как и государственные закупки, не ограничиваются правилами ВТО. Поэтому соответствующие инструменты следует более полно использовать для обеспечения финансовой устойчивости сельхозтоваропроизводителей.

Переориентация региональной аграрной политики в сторону мер «зеленой корзины» будет способствовать преодолению ситуации торговых войн между регионами и разрыва единого экономического пространства страны, которые наблюдаются сейчас в результате применения продуктовых субсидий региональными властями.

Кроме обеспечения субъектов рынка правовой информацией, органы управления АПК на федеральном и региональном уровне занимаются маркетинговыми исследованиями, в частности исследованиями рынков с целью закупки продовольствия для государственных нужд. Однако этим функциям органов управления в сельском хозяйстве необходимо уделять больше внимания.

Необходимо повышать эффективность использования покупных средств производства в отрасли и за счет совершенствования менеджмента и управленческих решений.

### **Библиографический список**

1. Семяшкин, Г.М. Прогнозируемый уровень конкурентоспособности продукции сельского хозяйства и разработка мероприятий по его повышению в Республике Коми./Г.М. Семяшкин, Семенчин, С.И. , Найденов Н.Д. и др.-М.: ФГОУ РосАКО АПК,2009. – 96с.

2. Найденов, Н.Д., Никитинская, С.С. Политика региона по поддержке фермерских хозяйств (по материалам Республики Коми) //Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета Электронный вестник. – Сыктывкар: СыктГУ, 2008. – С. 52-62. – Режим доступа: <http://koet.syktu.ru/vestnik/2008/2008-1/4/4.htm>

## ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ: УПАДОК ИЛИ ЭВОЛЮЦИЯ?\*

*Некрасов А.А., стажер-исследователь ИЭ УрО РАН*

В настоящее время в период становления нового технологического уклада государство должно сосредоточиться на формировании предпосылок для его роста. Для этого необходимо разработать эффективные инструменты регулирования, которые позволили бы задавать приоритеты развития для рынка, являлись формой объединения интересов различных участников экономических отношений, при этом оставляя достаточное количество свободы для самостоятельного принятия решений и действия. Таким инструментом, отвечающим всем заданным требованиям, является стратегическое планирование, история возникновения которого будет рассмотрена ниже.

Многие современные технологии были созданы человеком для применения в военных действиях как, например, колесо и только потом их сфера применения расширилась на хозяйственную деятельность. То же самое можно сказать и про технологию стратегического планирования. Хотя многие авторы считают, что данная концепция впервые возникла в XX веке, ее истоки можно найти в военном деле. Основателем стратегического планирования считается крупнейший военачальник и военный теоретик древнего Китая Сунь-цзы (VI-V вв. до н.э.), который является одним из наиболее древних военных писателей, чьи мысли дошли до нашего времени. В своем трактате «Искусство войны» он в виде личных рекомендаций излагает свое виденье военного мастерства. Книга представляет из себя комплексное руководство по стратегическому и тактическому управлению войсками: «Наука верховного полководца состоит в умении оценить противника, организовать победу, учесть характер местности и расстояние<sup>20</sup>».

В СССР стратегическое планирование зародилось в начале XX века в результате дискуссии между сторонниками Кондратьева Н.Д. и Струмилина С.Г. по поводу методов комбинирования плана и рынка, которая обернулась созданием развернутой теории планового регулирования, элементы последней применялись в теории индикативного планирования во Франции и теории «государства, ориентированного на цели развития» в Японии, а также в получившей широкое распространение во второй половине XX в. «теории модернизации»<sup>21</sup>.

Стоит отметить, что объектами планирования в СССР выступали различные сочетания производственных сил, расположенные на определенной территории – территориально-производственные комплексы, крупные экономические районы, в то время как регионы и города не имели необходимых прав для самостоятельной разработки и реализации стратегических планов.

К самым известным планам, начиная с 1920-х годов можно отнести: план ГОЭЛРО, обоснование экономического районирования, разработка регионального разреза первого пятилетнего плана, проекты Урало-Кузнецкого комбината, Ангаро-Енисейской программы, программы «Большая Волга», Западно-Сибирского нефтегазового комплекса, хозяйственного освоения зоны Байкало-Амурской магистрали, локальные программы административно-территориальных образований и другие<sup>22</sup>.

\* Исследование проводилось при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований, грант № 11-06-00087а

<sup>20</sup> Сунь-цзы Искусство войны / Сунь-цзы. У-цзы. – М.: Эксмо, 2012. – С. 39

<sup>21</sup> Каркавин М.В. Развитие институциональных основ государственного стратегического планирования в Российской Федерации // Сибирская финансовая школа. – 2011. - №3 С. 97.

<sup>22</sup> Татаркин А.И., Дорошенко С. В. Институт стратегического планирования в условиях формирования саморазвивающихся регионов // Общество и экономика. – 2009. - №11-12 С. 104.

Программное планирование на региональном уровне стало применяться в СССР еще в 1960-1970 годы. Данный подход использовался в ситуациях, когда региональные проблемы не могли быть решены с помощью существующей системы планирования и управления<sup>23</sup>.

К слабым сторонам системы стратегического планирования в СССР можно отнести:

- высокую формализованность плановых документов;
- неприятие территориальных инициатив ведомственной структурой народного хозяйства;
- отсутствие взаимосвязей между планами различных уровней.
- Но у данного подхода к планированию были и положительные стороны:
- глубина проработки и широта охвата различных сторон плановых документов;
- использование научных методов планирования: нормативный, балансовый, программно-целевой и т. д.;
- непрерывность применения данных плановых технологий.

В США инструменты стратегического планирования в первую очередь переняли представители крупного бизнеса, труды основоположников данного направления вышли в первой половине 1960-х гг. В это время сформировалась потребность в технологиях управления ростом компаний в условиях их диверсификации, что обусловило разработку концепции стратегии применительно к управлению фирмой. При этом стратегия выступала не просто связующим и координирующим звеном между различными структурными подразделениями компаний, но и как технология поиска и выбора товарных рынков и методов конкуренции. 1970-е годы ознаменовались появлением компьютерных методов обработки стратегических планов и расчёта прогнозов, а также впервые теория стратегического планирования обогатилась заимствованиями из смежных наук: психологии, социологии, маркетинга.

Особенно интересен для рассмотрения этап развития стратегического планирования, относящийся к началу 90-х годов. В это время многие компании стали пересматривать свои взгляды на стратегическое планирование, и появились критические публикации, осуждающие данный подход за формализованность и неэффективность в современном интенсивно меняющемся мире. К таким работам можно отнести книгу Прахалада и Хамела «Конкурирую за будущее» (1994), в которой авторы предлагают отказаться от традиционного стратегического планирования, так как прояснение контуров будущей отрасли теперь возможно только по мере ее создания. Другой известной публикацией является работа специалиста в области стратегического менеджмента Генри Минцберга «Взлет и падение стратегического планирования» (1994 год). В данной работе он приводит доказательства того, что стратегическое планирование в своем привычном понимании является устаревшим для бизнеса. В доказательство этого Минцберг приводит доводы основанные на том, что по его мнению настоящие прорывные идеи, из которых в дальнейшем вырастают инновационные стратегии, не могут возникнуть в результате формальных процедур. Они могут появиться в любой момент времени, который никто не может контролировать. Процедуры никогда не могли заменить синтезис гениальных идей, планирование никогда не сможет предсказать нарушения последовательности в будущем. Стратегическое планирование было предложено заменить термином «стратегическое программирование» и его задача заключалась не в творческой разработке новых стратегий, а в их формализации и продумывании последствий их использования. Программирование должно состоять из 3х шагов: кодификации, уточнения и пересмотра.

---

<sup>23</sup>Шнипер Р.И. Региональное программное планирование. Вопросы теории и практики. – Новосибирск: Наука, 1981. 287 с.

Но вместе с этим Минцберг делает поправку, что стратегическое планирование может применяться организацией в условиях относительно стабильной окружающей среды и большого количества сложных структур<sup>24</sup>. К данному типу как раз подходит экономика региона или крупного города, которая является сложной системой с огромным количеством составляющих элементов, позволяющей проводить прогнозирование на несколько лет вперед. Кроме того, стоит отметить, что существует необходимость в создании документа, с которым могли бы ознакомиться представители различных групп жителей, которым необходимо корректировать свои действия с развитием их города, таким образом стратегическое планирование выполняет важную координирующую функцию.

Особую популярность стратегическое планирование завоевало в качестве инструмента развития экономики и социальной сферы городов в Европе с 1980-х годов, в первую очередь для индустриальных городов, и продолжает быть востребованным сегодня как инструмент устойчивого развития территории<sup>25</sup>. Данные технологии стратегического планирования в общественном секторе также оказались востребованы и в странах Азии, например, в Индонезии, что подтверждают исследования последних лет<sup>26</sup>.

В России стратегическое планирование сегодня пользуется большой популярностью на уровне городов. Первый стратегический план развития города был разработан для Санкт-Петербурга в 1997 году Леонтьевским центром, после этого инициативу подхватили остальные города. Интересным примером внедрения данного подхода является город Екатеринбург, для которого стратегический план был утверждён в 2003 году. Особенности данного стратегического плана являются<sup>27</sup>:

- программно-проектный подход – решение отдельных задач происходит через разработку специальных программ, которые состоят из различных проектов, что обеспечивает широкий охват различных задач и гибкость при их решении;

- участие в разработке различных групп стейкхолдеров – в разработке плана принимали участие представители власти, бизнеса и науки, что обеспечивает учет интересов всех групп влияния;

- регулярное обновление – план является по-настоящему живым, пересмотр отдельных его частей происходит на регулярной основе.

Таким образом, изучив историю стратегического планирования, можно сделать вывод, что оно остается актуальным в сфере менеджмента на федеральном, региональном и муниципальном уровнях. Данная технология активно применяется при разработке планов за рубежом и в России. **Научной новизной данной работы является изучение истории развития института стратегического планирования с точки зрения общественного и корпоративного секторов экономики.**

### **Библиографический список**

1. Сунь-цзы Искусство войны / Сунь-цзы. У-цзы. – М.: Эксмо, 2012. – С. 39
2. Каркавин М.В. Развитие институциональных основ государственного стратегического планирования в Российской Федерации // Сибирская финансовая школа. – 2011. - №3 С. 97-101.

<sup>24</sup>Mintzberg Henry The fall and rise of strategic planning // Harvard Business Review -1994. January-February. – p. 108-113.

<sup>25</sup>Cavenago D., Trivellato B. Organising strategic spatial planning: experiences from italian cities, Space and Polity, Vol. 14, No. 2, 167–188, August 2010

<sup>26</sup>Nurmandi A. Model and Practice of Strategic Policy Process in Indonesia: Case Study Strategic Management in Indonesian Central Government (2009-2012), Journal of Management & Strategy; 2012, Vol. 3 Issue 4, p 65-77.

<sup>27</sup> Официальный портал Екатеринбург.рф. – Режим доступа: [http://екатеринбург.рф/officially/strategy\\_plan/](http://екатеринбург.рф/officially/strategy_plan/) (дата обращения 27.02.2013).

3. Татаркин А.И., Дорошенко С. В. Институт стратегического планирования в условиях формирования саморазвивающихся регионов // Общество и экономика. – 2009. -№11-12 С. 100-120.
4. Шнипер Р.И. Региональное программное планирование. Вопросы теории и практики. – Новосибирск: Наука, 1981. 287 с.
5. Mintzberg Henry The fall and rise of strategic planning // Harvard Business Review -1994. January-February. – p. 107-114.
6. Cavenago D., Trivellato B. Organising strategic spatial planning: experiences from italian cities, Space and Polity, Vol. 14, No. 2, 167–188, August 2010
7. Nurmandi A. Model and Practice of Strategic Policy Process in Indonesia: Case Study Strategic Management in Indonesian Central Government (2009-2012), Journal of Management & Strategy; 2012, Vol. 3 Issue 4, p 65-77.
8. Официальный портал Екатеринбург.рф. – Режим доступа: [http://екатеринбург.рф/officially/strategy\\_plan/](http://екатеринбург.рф/officially/strategy_plan/) (дата обращения 27.02.2013).

### **«МОНОГОРОДА РОССИИ, КАК «ЭХО» ПРОШЛЫХ СТОЛЕТИЙ»**

*А.С. Нехорошков, студент 1 курса НТФ Уральского института экономики, управления и права*

В последнее время в СМИ всё чаще стал упоминаться термин «моногород». Хотя это слово появилось в нашей разговорной речи недавно, но как факт существования, это понятие новым назвать нельзя.

Многие люди утверждают, что моногорода - это последствия развития советской плановой экономики, но, к сожалению, а может и к счастью это совсем не так. Моногород как поселение появился намного раньше. Первое крупное образование моногородов ещё произошло в эпоху Петра I. Строительство новых производств, в первую очередь, суконных мануфактур и железоделательных заводов происходило в зонах освоения новых земель, таких как Тула, Урал и Подмосковье, и требовало большого количества рабочей силы. Однако свободных кадров в России не существовало, и поэтому было разрешено приписывать казённых крестьян к заводам, либо приобретались крепостные на вывоз или вовсе использовали войска и каторжных работников. Таким образом, изначально формировались заводы – посёлки, часть из которых развились до более крупных промышленных центров, в такие как Челябинск, Тула, Златоуст, а другая часть заводов – посёлков так и осталась в состоянии моногородов, например Ирбит.

Сегодня, по данным Минрегиона, в нашей стране насчитывается около 460 моногородов. Моногорода – это поселения, организации и жители которых не способны собственными силами бороться с рисками внешней среды, такими как, падение спроса на продукцию градообразующих предприятий, которых в таком городе один или несколько, где официально трудоустроено не менее 30 % экономически активного населения города и более половины промпроизводства дают предприятия, технологически связанные между собой. При этом налоговые поступления в муниципальный бюджет от этих предприятий должны составлять не менее 25%.

До 2010 года ситуация в российских моногородах не осознавалась федеральными властями, как серьёзная проблема, хотя данная проблематика затрагивает большую часть населения нашей страны. Но до сих пор чёткой программы по решению проблемы моногородов государство не выработало. Как утверждает глава департамента мониторинга и оценки эффективности деятельности органов госвласти Минрегиона Андрей Афанасьевич Нещадин, именно представители бизнес – структур в совместной работе с муниципалитетами должны выработать программу модернизации конкретного

города и определить источник финансирования. По словам Андрея Афанасьевича – «Система частно – государственного партнёрства – это путь ко всем проблемам моногородов».

Государство же, по мнению многих чиновников, должно лишь финансировать инфраструктурные проекты, а не спасать моногорода. На наш взгляд это суждение ошибочно, ведь в современных социально – экономических условиях надеяться на инициативу жителей городов не всегда верное решение, ведь сами металлурги или шахтёры вряд ли смогут заняться вопросами по перепрофилированию производства, переобучению кадров и другими смежными проблемами. Что же касается надежд российских чиновников на то, предприниматели начнут вкладывать свои средства в модернизацию градообразующих предприятий и переподготовку кадров так же могут не подтвердиться. В связи с этим, нас затронуло возмущение – «А почему государство вдруг решило, что можно просто так рассчитывать на кошелёк с деньгами предпринимателей?». Сегодня всем известно, что бизнес в кризисное время сам оказался не в лучшей ситуации, и прибыль многих компаний резко сократилась, и в связи с этим большая часть бизнесменов отказалась от инвестпроектов. А если обратиться к другой стороне вопроса, то предприниматели – инвесторы начинают осваивать рынок в новом регионе лишь тогда, когда государство создаст нужную инфраструктуру.

По мнению ректора Уральского государственного экономического университета Михаила Васильевича Федорова, рассчитывать на то, что жители моногородов вдруг сами захотят заняться малым бизнесом, тоже сложно. «Главная проблема этого, что основная масса людей – люди социализма. Они элементарно не знают, с чего начать своё дело», - говорит ректор. Мы решили продолжить рассматривать проблему моногородов в аспекте высказывания Михаила Васильевича и пришли к мнению, что вряд ли квалифицированный металлург, которому и так уже могли сократить или вовсе не платить зарплату, имеет денежные средства на открытие небольшого магазина, кафе или пекарни, а взять кредит для него слишком дорого.

Пока что моногородам остаётся надеяться на прямую финансовую поддержку моногородов из бюджета. В 2010 и 2011 году на эти цели было потрачено 10 млрд. рублей, а в бюджет на 2012 год снова были заложены 10 млрд. рублей на прямую поддержку моногородов и ещё 10 млрд. – в виде госгарантий по кредитам. В перспективе, по словам зампреда Совета Федерации Светланы Юрьевны Орловой, должна быть подготовлена Федеральная Целевая Программа, в рамках которой планируется привлечь 100 млрд. рублей на основе частно – государственного партнёрства.

На наш взгляд, этих мер по спасению моногородов не достаточно. Наравне с выделением денежных средств, государство должно:

1. Развивать малый и средний бизнес, чтобы у населения моногородов были возможности найти альтернативное трудоустройство;
2. Создавать полифункциональную экономику муниципалитета, и стараться тем самым преодолеть её монопрофильность и развивать перерабатывающие производства;
3. Начать включение градообразующих предприятий в международные и внутренние пространственно-сбытовые цепочки;
4. Развивать социальную и инженерную инфраструктуры моногородов

Также должно происходить перераспределение издержек города и региона, за счет перераспределения налоговых ресурсов и создаваться условия для реализации проектов, основанных на частно-государственном партнёрстве. Только эти меры помогут моногородам выйти из сложившейся проблематики.

Несмотря на всё это, хотелось бы отметить, что сегодня политика нашей страны, касающаяся решения проблемы моногородов, в целом, проводится в верном направлении. Действительно нужно создавать реестр и список проблем всех российских

моногородов, и, видимо, принимать по каждому случаю конкретные и целевые решения, и видимо только совокупность этих решений, и будет общим алгоритмом действий по спасению моногородов.

#### **Библиографический список**

1. Духова Ю.В. Моногорода попросят денег? «Аргументы и Факты №3», Нижний Новгород. – 2010. – 19 января // <http://www.aif.ru/>
2. Крюкова О.Г., Арсенова Е.В. «Моногорода: выход из тупика» // Экономика плюс – 22.10.2012// <http://econ-plus.ru/node/120>
3. Туровский Р.Ф. «Российские моногорода ждёт реорганизация» // Экспертный портал Высшей школы экономики / 31.05.2010 // [ores.ru](http://ores.ru)
4. Моногорода переезжают? «Аргументы и Факты №5», Нижний Новгород. – 2010. – 3 февраля // <http://www.aif.ru/>
5. Программа поддержки моногородов: первые результаты // [Издательский дом "Бюджет"](#) «Федеральные целевые программы» // 15 Января 2012, № 1
6. Интернет-журнал «Новая политика» // [www.novopol.ru](http://www.novopol.ru)
7. Министерство региональной политики // [www.minregion.ru](http://www.minregion.ru)
8. Официальный сайт спикера парламента Миронова С.М. // [www.mironov.ru](http://www.mironov.ru)

### **СИСТЕМА ПОДГОТОВКИ КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ РАБОЧИХ: НЕОБХОДИМОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ**

*А.А. Орлова, ассистент, Кировоградский национальный технический университет*

Современный опыт человечества доказывает, что только те страны приобретают успех в развитии экономики, в которых государство постоянно заботится об образованности и профессиональной подготовке населения, о поддержке возрастных трудовых ценностей, овладение новыми знаниями, умениями, профессиями. На протяжении исторически длительного времени люди, сочетая свои трудовые возможности со средствами труда, применяя и развивая знания, умения, приводили в действие механизмы производства товаров, услуг, движения товаров, обмена, потребления [2; 3; 6].

В XXI веке связь между результатами развития национальной экономики, ее конкурентоспособностью и развитием системы профессиональной подготовки стала еще теснее, поскольку принципиально изменяются условия реализации конкурентной политики на мировых рынках продукции, товаров и услуг. Во всем мире повышается роль инноваций в экономическом развитии, что сопровождается стремительными технологическими изменениями в условиях информационно-технологической революции. Технические преимущества, надежность, качество изделий и услуг, послепродажный сервис, его скорость и качество, новые прогрессивные методы производства и обслуживания становятся «спутниками» эффективного хозяйствования, предпосылками наращивания конкурентных преимуществ, как для отдельных предприятий, так и для национальной экономики в целом [1; 3; 4]. Украинские исследователи А. Амоша, В. Геец, Е. Гонта, И. Каленюк, А. Колот, О. Комарова, Э. Либанова и другие отмечают, что новые условия конкурентного развития национальных экономик диктуют потребность ускоренного инновационного развития Украины, подъеме на высшую ступень социально-экономических сдвигов, постепенного формирования информационно-индустриального, а в перспективе - и постиндустриального общества. Ученые справедливо подчеркивают, что инновационный прорыв в новое общество требует не только экономики, ориентированной

на достижения научно-технического прогресса, новые знания, но и интеллектуально развитой нации [1; 2; 3; 4; 5; 6].

Теоретический анализ позволил выявить закономерность: в условиях обострения экономического соперничества стран, стремительного наступления глобальных инновационных процессов приобретение конкурентных преимуществ национальной экономики все больше определяется способностью государства обеспечить опережающее развитие человеческих ресурсов, причем как высококвалифицированных специалистов, так и рабочих кадров. В таких условиях совершенствование государственного регулирования системы подготовки квалифицированных рабочих приобретает стратегическое значение.

Профессионально-технические заведения в Украине сегодня осуществляют подготовку по 500 профессиям, в то время как на производстве их используется свыше 5 тыс., как следствие, по отдельным профессиям потребность работодателей в 4-5 раз превышает подготовку таких рабочих. Следовательно, имеет место дисбаланс между подготовкой и потребностями экономики в квалифицированных рабочих.

Проведенный анализ показал, что государственное регулирование системы подготовки квалифицированных рабочих за последние 20 лет из планового руководства централизованной системой превратилось в сложный процесс управления разветвленным множеством объектов, которые сформировались как в условиях бывшей плановой экономики (профессионально-технические учебные заведения, учебные центры на предприятиях), так и в период рыночной трансформации экономики (новые типы профессионально-технических учебных заведений, службы развития персонала на предприятиях, центры профессионально-технического образования государственной службы занятости). Действенность регулирования развития этой сферы объективно осложняется тем, что ее компоненты имеют разные формы собственности, подчиненность, специфику, несмотря на общие интересы в подготовке квалифицированных рабочих кадров.

Деструктивное влияние совокупности негативных институциональных, правовых, экономических, социальных и других факторов привел к формированию угрожающих тенденций: уменьшения количества учебных заведений, которые готовят рабочие кадры (за 20 лет на 25%), старения и упадка их материально-технической базы, потери прежних тесных связей с предприятиями, сокращения контингента учеников профессионально-технических учебных заведений - на 35%, или в среднем на 8 тыс. учащихся за год (рис. 1, 2).

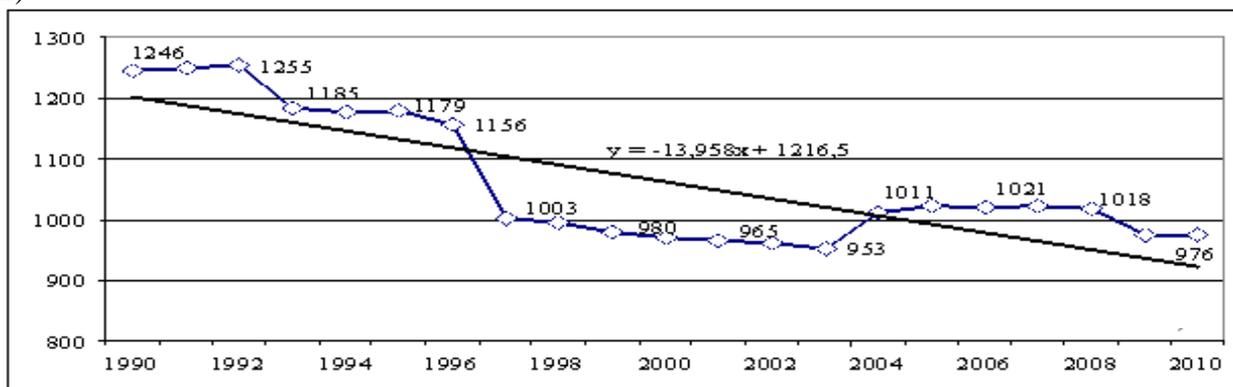


Рис. 1. Динамика количества профессионально-технических учебных заведений Украины [167, с. 443]

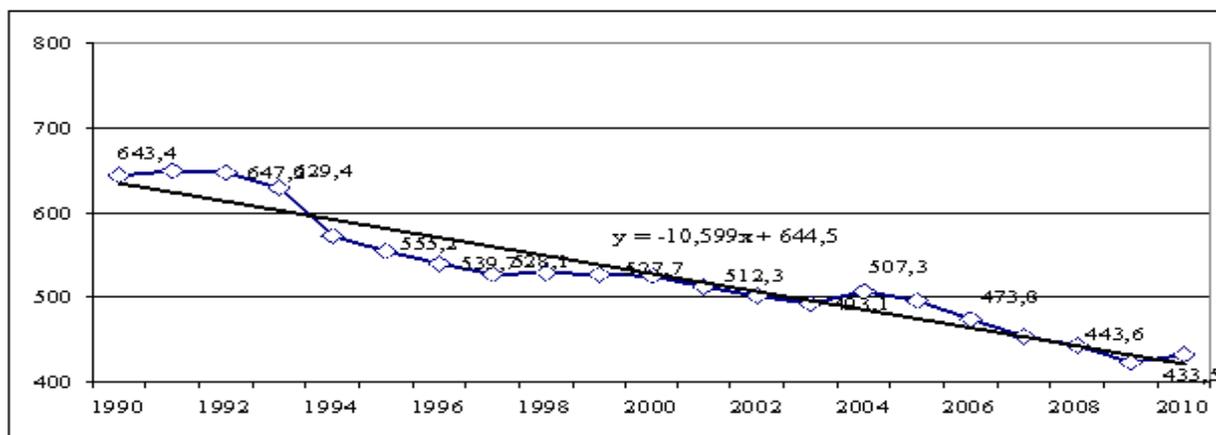


Рис. 2. Динамика контингента учеников профессионально-технических учебных заведений, тыс. чел. (1990–2010 гг.) [167, с. 443]

Кроме этого, за пределами государственного влияния остается проблема обеспечения рабочими кадрами таких высокотехнологичных сфер трудовой деятельности, как информационные технологии, биотехнологии, коммуникации, энергообеспечение и т.п., где дефицит квалифицированной рабочей силы угрожает национальной экономике в целом.

Отечественные предприятия организуют обучение рабочим профессиям в чрезвычайно ограниченных объемах в связи с нехваткой собственных финансовых средств и ощутимых стимулов со стороны государства. Объемы такой подготовки мизерные относительно учетного количества штатных работников: только 2 из 100 работников в год обучаются новым профессиям, только 8-9 из каждых 100 человек в год могут повысить квалификацию, следовательно, раз в 13 лет (в то время как знания стареют за 3-5 лет). Анализ профессионального обучения рабочих свидетельствует о его свертывания на производстве, в частности, только за последние 10 лет индивидуальная подготовка сократилась почти на 27,1%, курсовая подготовка - на 22,2%, объемы обучения на базе профессионально-технических учебных заведений уменьшились на 15 %, в разрезе видов подготовки уменьшение первичной подготовки составляет около 29,9%, переподготовки - 20,8%, показатель по повышению квалификации рабочих сократился на 20,6%. Если в странах Евросоюза периодичность повышения квалификации не превышает один раз в пять лет, то в Украине, по нашим расчетам, она составляет один раз в 12 лет, а в таких отраслях, как сельское хозяйство, торговля, сфера услуг, - один раз в 50-70 лет. На цели профессионального обучения предприниматели тратят только 0,2% общих затрат на рабочую силу, в 5 раз меньше, чем в странах Евросоюза.

Таким образом, в условиях трансформации национальной экономики, изменений в требованиях к современному квалифицированному рабочему развитию системы подготовки квалифицированных рабочих приобрело деструктивные признаки, стало препятствием для инновационных сдвигов в экономике, технико-технологических изменений на производстве. Главная задача в современных условиях заключается в поиске действенных рычагов государственного влияния на систему подготовки квалифицированных рабочих, способных обеспечить ее максимальную адаптацию к инновационным изменениям. Подготовка квалифицированных рабочих должна соответствовать не только современным, но и перспективным потребностям экономики, учитывать мировые тенденции растущей интеллектуализации трудовой деятельности, движение цивилизации к постиндустриальному обществу.

**Стратегическими направлениями совершенствования государственного регулирования системы профессиональной подготовки считаем следующие:**

- Разработку государственной стратегии в сфере подготовки квалифицированных рабочих и плана мероприятий по ее реализации с учетом отраслевой специфики;
- Разработка научно-методических основ формирования новых инновационных организационных форм подготовки, поиск и реализация новых технологий подготовки квалифицированных рабочих;
- Стимулирование работодателей к организации подготовки квалифицированных рабочих, к участию в подготовке учебных программ, обновлении их содержания;
- Разработку системы профессиональных квалификаций и стандартов по профессиональной подготовке, согласование с работодателями образовательных и профессиональных стандартов;
- Создание условий для привлечения саморегулируемых организаций к организации профессиональной подготовки на региональном уровне;
- Совершенствование нормативно-правового обеспечения функционирования системы непрерывной профессиональной подготовки рабочих кадров на макро - и мезоуровне, разработка и использование экономических методов регулирования системы переподготовки рабочих кадров;
- Переход от централизованной системы финансирования к смешанной, которая предусматривает разработку механизмов привлечения как государственных, так и негосударственных денежных средств;
- Обеспечение доступности свободы выбора профессии для каждого работника, предусматривает гибкость, мобильность и вариантность выбора.

#### **Библиографический список:**

1. Гавкалова Н.Л. Інвестиції в персонал як основа ефективного управління / Н.Л. Гавкалова, Н.М. Зубчинська // Формування ринкової економіки. - 2005. - Т. 2. - С. 39-42.
2. Геец В.М. Проблемные вопросы инновационного пути развития экономики Украины / В.М. Геец // Вісник Ін-ту економіки та прогнозування. - 2008. - № 1. - С. 3-10.
3. КАЛЕНЮК І. ПРОБЛЕМИ ТА МЕХАНІЗМИ ФІНАНСОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ОСВІТИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ / І. КАЛЕНЮК // ВИЩА ШКОЛА. - 2002. - № 4/5. - С. 82-90.
4. Колот А.М. Асиметрії розвитку соціально-трудової сфери : прояви, причини, передумови подолання / А.М. Колот // Актуальні проблеми економіки. - 2012. - № 6. - С. 205-211.
5. Людський розвиток регіонів України: аналіз та прогноз / За ред. Е.М. Лібанової. - К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2007. - 328 с.
6. Лісогор Л. Освітні детермінанти розвитку людських ресурсів в Україні / Л. Лісогор // Україна : аспекти праці. - №8. - 2008. - С. 29-33.
7. Статистичний щорічник України за 2010 рік. - К. : Державна служба статистики України, 2011. - 560 с.

### **ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МЕХАНИЗМА ТРУДОРЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ НА МЕЗО-УРОВНЕ**

*М.В. Пустовит, к.э.н., Кировоградский национальный технический университет,  
г. Кировоград, Украина*

Переход Украины к рыночной экономике порождает ряд проблем, в частности усиление противоречия между спросом на рабочую силу и ее предложением на рынке труда, что приводит к неполному и неэффективному использованию трудовых

возможностей населения, обуславливает ухудшение качественных и количественных характеристик трудовых ресурсов, разрушает ценностные ориентиры занятых в сфере труда. В таком контексте механизму трудоресурсного обеспечения социально-экономического развития регионов отводится определяющая роль, что требует поиска путей его кардинального обновления.

Проблемы формирования и развития трудовых ресурсов исследовали такие украинские ученые: О. Амоша, В. Антонюк, С. Бандур, В. Бидак, О. Волкова, Е. Гришнова, М. Долишний, Т. Заяц, А. Колот, В. Куценко, Э. Либанова, Л. Лисогор, Н. Лукьянченко, О. Новикова, В. Оникиенко, С. Пасека, И. Петрова, С. Пирожков, В. Садовая, Л. Семив, М. Семикина, Л. Шаульская, А. Ястремская и другие.

Целью работы является углубление теоретико-методических основ и разработка научно-практических рекомендаций по развитию механизма трудоресурсного обеспечения региона с учетом современных экономических трансформаций.

На основе современных теорий трудоресурсного обеспечения сформулировано авторское определение категории **«трудовые ресурсы региона»**, которое предложено толковать как часть человеческих ресурсов, количественно соответствующая экономически активному населению. Полагаем, что **трудовые ресурсы региона** охватывают как имеющуюся часть (тех, кто занят в экономике региона), так и «скрытую» или потенциальную часть, к которой относятся трудоспособные лица, находящиеся в поиске работы или временно не работают по определенным причинам, однако намерены приступить к работе. Термин **«трудоресурсное обеспечение региона» (ТРО)** предложено рассматривать как сложное многопараметрическое явление, имеющее дуальную природу, проявлением которой, с одной стороны, является удовлетворение потребностей экономики региона в трудовых ресурсах, включая количественные и качественные характеристики экономически активного населения, а с другой, - использование трудоспособного населения в хозяйственном комплексе, что предусматривает возобновление и совершенствование его характеристик. Исходя из этого, под **«механизмом трудоресурсного обеспечения региона» (МТРО)** следует понимать систему методов, рычагов и факторов влияния на состояние трудоресурсного обеспечения региона, на процессы обновления ресурсов для труда, улучшение их количественных и качественных характеристик в соответствии со стратегическими задачами развития региона.

**Предложен подход к оценке состояния трудоресурсного обеспечения региона**, предусматривающий мониторинг условий реализации трудовых возможностей населения посредством использования совокупности методов (корреляционно-регрессионного анализа, экспертного опроса, рейтингового метода и др.). Это позволяет осуществить комплексную оценку состояния трудоресурсного обеспечения региона, учитывая количественные и качественные характеристики трудоспособного населения. В рамках данного подхода формируется **методическая база оценки состояния ТРО**, предусматривающая формирование экспертами исходного множества показателей ( $S_{i,j} = 1, 2, \dots, n$ ), определение для них статистических выборок для любого региона экономики страны, построение корреляционной матрицы, выборки из нее «фильтрованием» показателей, наиболее тесно связанных с базовым показателем, что существенно уменьшает выборку. Применение предложенного подхода позволяет выяснять особенности и последствия такого влияния на формирование характеристик рабочей силы и обоснованно привлекать те или иные факторы с учетом их силы и направления действия (в сторону понижения или увеличения) в определенном регионе.

Апробация действия предложенного механизма на разработанных моделях выполнена путем имитации «усиления влияния факторов положительного влияния на 1%»

и, одновременно, «ослабления влияния факторов негативного воздействия на 1%», позволила подтвердить эффективность его применения.

Действие предложенного механизма трудовых ресурсовного обеспечения смоделировано на примере применения двух стратегий: первой - ориентированной на рост валового регионального продукта (ВРП), второй - на увеличение количества занятого в экономике региона населения. Положительный эффект проявил себя повсеместно для всех регионов Украины с «приростом» ВРП и увеличением количества занятого населения.

Получение положительного эффекта - возможностей экономического роста каждого региона и максимизации привлечения трудовых ресурсов в официальный сектор экономики - говорит в пользу разработанных методических подходов, которые положены в основу развития указанного механизма.

#### **Библиографический список:**

1. Пустовит М.В. Социально-экономическая оценка трудовых ресурсовного потенциала Кировоградского региона / М.В. Пустовит // Научные работы КНТУ. Экономические науки. - М.: КНТУ. - 2011. - Вып. 19. - С. 189-195.

2. Пустовит М.В. Механизм модернизации трудовых ресурсовного обеспечения (зарубежный опыт) / М.В. Пустовит // Научные работы КНТУ. Экономические науки. - М.: КНТУ. - 2012. - Вып. 22. - Ч. I. - С. 165-171.

3. Пустовит М.В. Совершенствование инфраструктуры трудовых ресурсовного обеспечения региона / М.В. Пустовит // Экономика и управление. - 2012. - № 2. - С. 129 - 135.

4. Трудовой потенциал Украины: оценка состояния, эффективность использования, стратегические направления развития: Монография [Е.А. Гришнова, С.Р. Пасека, А.С. Пасека] под науч. ред. д-ра экономических наук, проф. Е.А. Гришновой. - Черкассы: издательство ООО «МАКЛАУТ», 2011. - 360 с.

5. Трудовой потенциал Кировоградской области: состояние и перспективы развития (коллективная монография) / [Под ред. М.В. Семикиной]. - М.: ОАО «Кировоградское издательство», 2008. - 304 с.

## **ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО ТУРИЗМА НА УКРАИНЕ И ОПЫТ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН**

*О.Д. Радченко, к.э.н., в.н.с. отдела налогово-бюджетной политики ННЦ  
«Институт аграрной экономики», г. Киев, Украина*

*Л.Н. Малик, к.э.н., с.н.с. отдела развития предпринимательства и кооперации  
ННЦ «Институт аграрной экономики», г. Киев, Украина*

Государственное регулирование туристической деятельности в Украине, согласно Закона о туризме (1995 г.), осуществляется путем определения и реализации основных направлений государственной политики в области туризма; направления бюджетных средств на разработку и реализацию программ развития туризма; стандартизации и сертификации туристических услуг; участия в разработке и реализации международных программ по развитию туризма и др. Аграрный туризм в этом Законе признан отдельным видом, развитие его является приоритетным направлением государственной поддержки сельских территорий. Отдельные составляющие сельского туризма закреплены в законах О личном крестьянском хозяйстве, О предпринимательстве, О сельскохозяйственной совещательной деятельности, в проекте Закона о сельском аграрном туризме, постановлении Кабмина Об утверждении плана мероприятий по государственной

поддержке развития сельского туризма на 2006-2010 годы от 3.07.2006 г. № 373-р, в Концепции Государственной целевой программы устойчивого развития сельских территорий на период до 2020 года.

Государственная политика поддержки аграрного туризма осуществляется за счет государственного и местных бюджетов с целью: предоставления кредитов личным крестьянским хозяйствам на строительство, реконструкцию жилых и хозяйственных помещений, предназначенных для ведения агротуристической деятельности, строительство сетей электроснабжения, газоснабжения, водоснабжения и водоотведения, обустройство мест отдыха, приобретение транспортных средств и животных, строительство и ремонт подъездных путей к сельским усадьбам и др.

Потребность развития сельского туризма и его государственного регулирования происходит в силу возрастающей безработицы в сельскохозяйственном секторе, а также низкой эффективности малого аграрного бизнеса, в частности фермерских и единоличных крестьянских хозяйств, достигаемой за счет самоэксплуатации, в сравнении с крупным бизнесом.

Структура бюджетной поддержки аграриев за период 2011-2013 гг. не предусматривает прямой поддержки мелких производителей и фермеров, по существу, они находятся в группе риска, и сталкиваются с нехваткой финансовых ресурсов. Особенно эти тенденции заметны на Юге и Востоке Украины, которые в прошлом году пострадали из-за засухи и неурожая, а фермеры не получили бюджетной компенсации. По оценкам экспертов, стоит ожидать уменьшения количества предприятий, которые будут заниматься аграрным бизнесом. По данным Государственной службы статистики Украины, если в 1990 году валовой продукции сельского хозяйства на хозяйства населения приходилось 29%, то уже в 2011 году – 47%. Из выплаченной в 2011 году государственной поддержки в сумме 4327,9 млн грн, на малый бизнес (фермерские хозяйства) приходится 14%, а домохозяйства практически не получают господдержку. При этом малый бизнес почти всю выручку получает за счет реализации сельскохозяйственной продукции, другие виды деятельности занимают 0,7%.

В структуре доходов домохозяйств у 2011 году на оплату труда у городских жителей приходится 60, а сельских – 40%; доходы от самозанятости соответственно составляли 5,4 и 4,7%, от реализации сельхозпродукции – 0,5 и 12,2%; от пенсий – 23,4 и 28,9%; социальные выплаты в структуре доходов городского населения составили 2,5, а сельского – 3,9%. Кроме денежных доходов, которые для жителей городов составляли 94%, для сельских домохозяйств характерно натуральное самообеспечение, на которое приходилось 12%.

В таких условиях закономерным является поиск альтернативных источников занятости и увеличения доходов сельских жителей. С целью упорядочения этого процесса, а также концентрации усилий на ключевых направлениях сельского развития, поддерживающих сельский уклад жизни, государство стимулирует развитие аграрного туризма.

По данным Союза содействия развитию сельского зеленого туризма в Украине, начиная с 1997 г., при поддержке международных фондов реализовано несколько проектов по сельскому туризму, наиболее распространенных в Украинских Карпатах (60%), Слобожанщине, Полесье, Подолье. Зарегистрировано около 1 тыс. сельских хозяйств в 20 областях, которые одновременно могут принять до 10 тыс. гостей и наблюдается устойчивая тенденция к увеличению количества хозяйств, оказывающих услуги в сфере сельского туризма. Потенциально – это 10% от 4,6 млн личных хозяйств, желающих оказывать услуги сельского туризма [5].

Статистика по туризму, согласно приказа Держстата Украины от 30.11.2012. №498 касается преимущественно туроператоров, поэтому данные о предоставлении услуг

аграрного туризма крестьянскими усадьбами обобщаются в программе государственного статистического наблюдения относительно отдельных показателей развития сельских, поселковых, городских советов в области сельского хозяйства.

С 2004 г. введены знаки сертификации в системе качества услуг «Украинская гостеприимная усадьба» и программа экологической маркировки «Зеленая усадьба». На 1 января 2012 категоризацию прошли 84 усадьбы из 16 областей, в том числе получили сертификат: базового (низкого) уровня - 46 усадьбы, первого - 10, вторая - 17 третьего (высшего) – 11 [5].

Как указывают исследователи и практика, государственная поддержка аграрного туризма имеет ряд проблем формирования правового поля, организационных, информационных, финансовых, кредитных и др. Поэтому есть необходимость рассмотреть европейский опыт туризма в сельской местности относительно возможностей его применения в становлении аграрного туризма Украины.

Одним из наиболее важных аспектов развития сельского туризма в зарубежных странах является популяризация отдыха в сельской местности, изучение и сохранение потенциала сельского способа жизни, целевое инвестирование проектов, предоставление консультативной, рекламной, учебной помощи организаторам сельского туризма [2, с. 17-24]. Индустрия сельского туризма признается экспертами ВТО как наиболее динамично развивающийся сектор мирового туристического хозяйства, объемы услуг которого в постиндустриальных странах в 2-4 раза превышают объемы роста гостиничной базы и курортного сервиса [8].

По материалам статей сайта «Все о туризме» [8], мировой опыт дает несколько типов моделей участия государства в организации и регулировании развития туристической деятельности. В частности, В.И. Биркович обобщено, что «государственные дотации для субъектов туристической деятельности в странах ЕС могут проявляться в формах: снижение цены инвестиции в туристические проекты; продаже, аренде земли или инфраструктуры по цене ниже рыночной; налоговые льготы, защита от двойного налогообложения благодаря заключению соглашений с другими странами; снижение пошлин, прямые субсидии или предоставление гарантий на инвестиции с целью привлечения иностранных инвесторов» [8, с. 157].

Особо развита государственная поддержка аграрного туризма в Германии [6; 7], которой принадлежит третье место в списке наиболее посещаемых стран в Европе. Официальный орган туризма - Немецкий национальный совет по туризму, представлен Национальным туристическим бюро в 29 странах, а сектор агротуризма представляет около 10 тыс. предприятий, объединенных в региональные и федеральные ассоциации.

Задачей немецкого правительства в разработке и осуществлении политики в области туризма является содействие развитию предпринимательской инициативы и повышения конкурентоспособности связанных с туризмом компаний. Это включает в себя совместную работу с федеральными землями и местными органами власти для обеспечения необходимой инфраструктурой туристического сектора. Основные экономические сферы, через которые федеральное правительство влияет на индустрию туризма включают: налоговую политику, политику на рынке труда и федеральные политики правительства по малому и среднему бизнесу. Государственная поддержка мероприятий в пользу туристического сектора включает федеральное финансирование для немецкого национального управления по туризму и для реализации проектов по повышению эффективности туристической индустрии. Средства, выделяемые на национальный Совет по туризму, предназначенные для позиционирования Германии на международном уровне, неуклонно увеличиваются и составляют около 26 млн евро на финансовый год.

Кроме того, политика сельского туризма включает в себя поддержку развития сельских районов. Она является ключевым компонентом сельскохозяйственной политики Федерального министерства продовольствия, сельского хозяйства и защиты прав потребителей в рамках «Совместной целевой программы совершенствования сельскохозяйственной структуры и окружающей среды». Министерства сельского хозяйства и земель осуществляют меры по оказанию помощи сельским предприятиям относительно инвестиций в агротуризм и на проведение сельскохозяйственных праздников, с целью диверсификации источников доходов сельского населения и укрепление сельской экономики [7].

Отличительным опытом поддержки есть Глобальное партнерство по устойчивому туризму, инициированное на 27 сессии ЮНЕП в 2011 году, которое стало преемником ранее действовавшей Марракешской международной целевой группы по развитию устойчивого туризма [4]. В 2012 году ЮНЕП завершила в Сербии проект по устойчивому туризму в сельской местности, в рамках программы Организации Объединенных Наций с участием ПРООН, ЮНВТО, ФАО и Детского фонда Организации Объединенных Наций. В итоге, Министерство сельского хозяйства Республики Сербии осуществляет финансовую поддержку и поощряет развитие туризма в сельской местности с целью поддержки небольших хозяйств и уменьшения депопуляции сельских районов, а также создания новых возможностей для бизнеса.

Кроме положительных, есть и негативные стороны государственной поддержки агротуризма. По мнению Т.В. Бочкаревой [8, с.5], «хотя многие страны получают значительные преимущества от международного экотуризма, он является нестабильным источником доходов, подверженным влиянию разнообразных факторов, не поддающихся контролю. Влияние, которое в итоге оказывает туризм на социально-экономическую сферу, в значительной степени зависит от эффекта мультипликатора, т.е. степени, в которой первичные доходы, получаемые от туризма, продолжают работать в местной экономике».

Выводы. Из опыта государственной поддержки сельского туризма в зарубежных странах следует, что почти везде он является важной составной частью государственного регулирования, а проводимая политика отличается в зависимости от общего состояния развития экономики и отдельных национальных особенностей: экономические и социальные регуляторы туризма могут существенно различаться в зависимости от его масштабов, уровня развития и диверсификации местной экономики, культуры страны или региона. Именно на этих моментах и необходимо сосредоточить внимание, изучая практику зарубежного опыта.

Как указывают исследователи и практики, предстоит упорядочить нормативно-правовую базу, в частности принятием ранее предложенного и усовершенствованного Закона «О сельском зеленом туризме», разработку стандартов сельского туризма и условий осуществления независимого мониторинга государственной и региональных программ его развития, как это было предусмотрено, создать систему информационно-аналитического обеспечения сферы сельского туризма, как по сбору данных для государственного управления, так и для составляющей государственной информационной системы с целью популяризации через средства массовой информации и сеть Интернет.

Зачастую, желающие заниматься агротуризмом, не знают с чего начать. Поэтому государственные программы в первую очередь должны быть направлены на проведение семинаров и распространении уже имеющегося опыта ведения агротуристической деятельности. Программы должны быть также направлены на оказание организационно-методической помощи местным бюджетам и сельским советам, субъектам сельского туризма по организации деятельности в этой сфере, содействие владельцам фермерских и личных крестьянских хозяйств, которые занимаются предоставлением услуг в сфере

сельского зеленого туризма, их участия в международных и областных выставках-ярмарках по сельскому туризму и др. Необходима информационная поддержка работникам сельских усадеб, их обучение современным технологиям обслуживания и ведения бизнеса, создание сети консультационных центров в перспективе объединение в агротуристические кооперативы и кластеры.

Особо важным представляется создание инфраструктуры государственной финансово-кредитной поддержки развития сельского аграрного туризма, прежде всего по объектам и субъектам государственной поддержки, условий ведения предпринимательства, льгот по налогообложению и др. Необходима система специального кредитования, которая может быть использована как инвестиционный ресурс для модернизации объектов сельского туризма. Причем, источниками этих ресурсов должно быть как государство – через практику компенсации части кредитной ставки, как это принято сейчас для сельскохозяйственного производства, так и частные инвестиции.

Конечно, эти меры направлены на увеличение samozанятости сельского населения, увеличения их доходов, реализации творческого потенциала, развития социальной инфраструктуры и общего уровня жизни на селе. Но и в свою очередь, развитие аграрного туризма зависит от качества инфраструктуры сельских территорий, культурных объектов, отношения к историческому наследию, состояния инженерных сетей (дорог, освещения, ЖКХ), экологии окружающей среды, культуре ведения сельского хозяйства и множества других факторов.

Каждое из приведенных направлений обеспечения развития сельского аграрного туризма в Украине требует усиления регуляторной функции государства, которая опирается на долгосрочную концепцию развития сельских территорий и сельского хозяйства Украины.

#### **Библиографический список:**

1. Латинін М.А., Примоленна Л.М. Державне регулювання розвитку сільського зеленого туризму в Україні // Державне будівництво, 2012. - №1. [Електронний ресурс: Режим доступу: <http://www.kbuaa.kharkov.ua/e-book/db/2012-1/doc/2/02.pdf>].

2. Лужанська Т. Ю. Сільський туризм [Текст] : історія, сьогодення та перспективи : навч. посібник / [Т.Ю. Лужанська](#), [С.С. Махлинець](#), Л.І. Тебляшкіна. – К. : Кондор, 2008. – 385 с.

3. Особливості розвитку зеленого туризму в Україні (оглядова довідка за матеріалами преси) [Електронний ресурс: Режим доступу: <http://mincult.kmu.gov.ua/mincult/uk/publish/article/183838>].

4. Программы Организации Объединенных Наций по окружающей среде в области устойчивого потребления и производства [Електронний ресурс: Режим доступу: [www.unep.org/gc/gc27/download.asp?ID=3889](http://www.unep.org/gc/gc27/download.asp?ID=3889)].

5. Сельский зеленый туризм [Електронний ресурс: Режим доступу: <http://www.greentour.com.ua/ukrainian/>].

6. BMWi - Federal Ministry of Economics and Technology - Tourism [Електронний ресурс: Режим доступу: <http://bmwi.de/English/.../tourism-policy.html>].

7. German Federal Government Policy Guidelines on Tourism [Електронний ресурс: Режим доступу: [www.uquebec.ca/.../89576\\_PSEC-15.pdf](http://www.uquebec.ca/.../89576_PSEC-15.pdf)].

8. Сайт «Все о туризме». Раздел «Статьи». // [Биркович В.І. Удосконалення державного регулювання розвитку туризму на регіональному рівні // Стратегічні пріоритети, 2007. - №4(5). - С.157-163; // Бочкарева Т.В. Экотуризм: анализ существующего международного опыта // «УРБЭКС-развитие», 2010. – С.1-12] // [Електронний ресурс: Режим доступу: <http://tourlib.net/>].

## ОРАТОРСКОЕ ИСКУССТВО В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

*Сафиуллина Н.Ш., студентка НТИ (филиала) УрФУ*

*«Следует с особой тщательностью продумать первые минуты выступления, а также общую логику излагаемого материала.*

*Всякая речь должна быть составлена словно живое существо, у нее должно быть тело с головой и ногами, причем туловище и конечности должны подходить друг другу и соответствовать целому».*

*Платон*

Ораторское искусство в современное время очень актуально и важно для человека. Нужно уметь правильно доносить до слушателей свои мысли.

Прежде всего: не надо начинать выступление сразу. Аудитории нужно дать время посмотреть на оратора. Необходимо начать с проблемы, затрагивающей интересы публики, затем представить путь ее решения и подкрепить свою позицию доказательствами.

Выбирая манеру речи, нужно помнить:

- Слишком громкая речь создает впечатление, что навязывается свое мнение (иногда этим следует сознательно пользоваться);
- Слишком тихая речь мешает восприятию и требует встречных вопросов;
- Слишком медленное изложение вызывает мысль, что тянется время;
- Говорить следует просто и без резких категорических выводов;
- Торопливое изложение может создать впечатление, что оратор не уважает аудиторию.

Некоторые приемы при выступлении помогают завоевать аудиторию:

- Нужно делать паузу для слушателей за счет отступления от основной темы;
- Не злоупотреблять цифровым материалом;
- Подчеркивать важные мысли повторением, темпом, жестом;
- Задавать вопросы слушателям, показывать, что вы отвлекаетесь на их реакцию;
- Пауза – простой эффективный прием;
- Избегать речевых ошибок;
- Избегать жаргона.

Обаяние – это нечто такое, что публика чувствует еще до начала выступления. Ораторы, которых считают обаятельными, обычно движутся быстро и целеустремленно. Они умеют хорошо держать себя перед публикой. Их внимание обращено вовне, а не внутрь себя. Когда они выступают, то думают о слушателях, а не о себе. Они говорят уверенно, не суетятся по мелочам. Своей решительностью и подготовленностью доказывают важность своей миссии. Они излучают уверенность в своих способностях, которая граничит с нахальством. Обычно они хорошо одеты – это свидетельствует не только о том, что они высокого мнения о себе, но и о том, что они уважают публику. Это подчеркивает их социальный статус.

Выступление считают отличным, если оно затрагивает интересы слушателей. Есть несколько типовых приемов, позволяющих взволновать слушателей:

- В материале должно содержаться что-то личное (несколько слов в докладе обязательно должно быть посвящено личным результатам);
- Должен быть личный интерес в результате выступления (волнение окажется заразительным, если имеется ощущение причастности к положительному итогу);
- Необходимо увязать свои знания с потребностью слушателей;

– Необходимо проявить знание всего излагаемого материала и некоторых мелких деталей;

– Оставить что-нибудь на память о себе (публикации).

Во время выступления докладчика постоянно оценивают, и эти признаки следует учитывать:

– Как он держится перед публикой;

– Не прикидывается ли он не тем, кто есть на самом деле;

– Отдает ли он все, что у него есть;

– Как он говорит;

– Как он одет;

– Знает ли он, то о чем говорит.

Слушатели нередко погружаются в свои размышления. В этом случае они начинают задавать себе собственные вопросы.

Необходимо быть уверенным, что со слушателями установлен контакт. Сигналами могут быть одобрительный кивок слушателя, запись некоторых цифр или положений из доклада. Почаще надо смотреть на слушателей, не рассказывать своим записям, пособиям, потолку или окнам. Нужно сконцентрироваться на аудитории. Как и в обычном разговоре, менять при выступлении темп речи, тон голоса.

При любом выступлении необходимо соблюдать законы этики:

– Нельзя допускать критических замечаний по поводу города, в котором находитесь;

– Нельзя допускать критических замечаний по поводу возраста людей;

– Нельзя привлекать внимание к неудачам кого-нибудь из присутствующих;

– Нельзя допускать вторжения в «личное пространство» слушателей, за исключением рукопожатия;

– Нельзя производить ответную критику (можно выдвигать свои аргументы, но не поднимать людей на смех);

– Нельзя ошибаться, называя имя и отчество слушателя;

– Нельзя курить и употреблять алкоголь во время выступления;

– Никогда, ни при каких условиях нельзя терять хладнокровие (самоконтроль – обязательное качество).

Некоторые термины иногда произносятся с трудом, чтобы избежать в этом случае ошибок, можно воспользоваться следующими советами:

– До выступления записать некоторые фразы;

– В трудных местах речи говорить помедленнее;

– Не напрягаться, стараться расслабиться и не концентрировать внимание только на своих словах;

– Не отвлекаться на поведение отдельных слушателей, они могут просто реагировать на взаимоотношения с соседями.

Суть всякого выступления должна быть позитивной. Слушатель по окончании выступления должен получить уверенность в себе. Заключение выступления должно быть специально построенным. Оно остается в памяти, оно позволяет еще раз обратить внимание на важнейшие аспекты выступления, оно готовит слушателей к дискуссии. Без заключения выступление воспринимается как оборванное. В заключении оратор должен стремиться к конкретным действиям.

## **ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ НОВОГО ЭТАПА РЕФОРМИРОВАНИЯ**

*Соловьев А.К., д. э. н., проф., заслуженный экономист РФ, начальник Департамента  
актуарных расчетов и стратегического планирования*

*Коржов М.А., к.э.н., доцент, ведущий научный сотрудник Центра  
прикладных актуарных исследований НИУ ВШЭ*

*Курманов А.М., к.э.н., президент АО «Государственный фонд пенсионного страхования»*

Дальнейшее развитие пенсионной системы России, как было обозначено в основополагающем программном документе - Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (далее - КДР-2020), утвержденной Правительством Российской Федерации в 2008 г., должно быть основано на заложенных в нее страховых принципах в целях повышения уровня пенсионного обеспечения всех категорий пенсионеров и обеспечения ее финансовой сбалансированности для устойчивого функционирования в долгосрочной перспективе. При этом пенсионная система должна рассматриваться как составная и неотъемлемая часть социально-экономической системы государства и функционировать в соответствии с институционально-правовыми основами, регулирующими отношения в этой системе.

Достижение целевых ориентиров развития пенсионной системы, обозначенных в КДР-2020, а также принятого в декабре 2012 г. программного документа - Стратегии долгосрочного развития пенсионной системы Российской Федерации (далее - Стратегия) затруднено, в первую очередь, по причинам внешних по отношению к пенсионной системе неблагоприятных условий - финансового кризиса 2008 г., и недостаточных темпов развития экономики в посткризисный и рецессионный периоды. На ее долгосрочное развитие наибольшее влияние оказывают демографические и макроэкономические риски. Для эффективной реализации основных направлений и целевых ориентиров Стратегии необходимо ускорить позитивные демографические тенденции, с одной стороны, и стабилизировать социально-значимые макроэкономические параметры: разработать и закрепить в нормах законодательства механизмы повышения заработной платы, снижения инфляции, стабилизации рынка труда и расширения форм занятости граждан и др.

**В процессе разработки Стратегии именно пенсионная реформа рассматривается как главная экономическая угроза, поскольку дальнейшее развитие пенсионной системы в сложившемся формате сопряжено с неотвратимой необходимостью реализации государственных гарантий сохранности накопленных пенсионных обязательств.**

**Источники финансового обеспечения этих обязательств в долгосрочной перспективе подвергаются высокому риску по причине, с одной стороны, ускоряющегося развития демографического кризиса, отягощенного национальными особенностями, а с другой стороны, циклических глобальных финансовых кризисов. При этом обязательное пенсионное страхование в условиях рыночных отношений может развиваться только на основе страховых принципов, только взаимовыгодные страховые принципы функционирования пенсионной системы создают объективные условия для всех участников пенсионной системы по созданию непосредственно экономической заинтересованности и выполнения соответствующих обязательств перед каждым участником пенсионной системы.**

Многолетняя практика функционирования пенсионных систем развитых западных стран подтвердила, что только экономическая заинтересованность каждого участника

пенсионной системы (застрахованного лица-работника, страхователя-работодателя и страховщика) обеспечивают долгосрочную финансовую устойчивость пенсионной системы, гарантируют ее автономность и независимость от политической и социальной конъюнктуры в государстве.

В условиях затянувшегося финансового кризиса и нарастающей угрозы демографического «кризиса» («кризис» отождествляется с ростом продолжительности жизни нашего населения и увеличением численности людей нетрудоспособного возраста) пенсионная система России все чаще преподносится как главный тормоз успешного развития страны по пути модернизации и инновации, а расходы на обязательные страховые отчисления работодателей за своих работников - как необоснованно тяжелое (а зачастую даже - неправомерное) обременение отечественного «бизнеса», предлагая облегчить «социальную нагрузку» на бизнес в целях сокращения сферы теневой экономики и «освобождения ресурсов» для «инвестиционного рывка». Некоторые эксперты противопоставляют «обременительную» российскую социальную политику (в основном - именно пенсионное, а не медицинское или др. виды социального страхования) западной социальной политике, которая – якобы – не тяготит работодателей.

Разобраться в этой проблеме и найти компромисс помогут цифры и факты в сопровождении элементарного экономического анализа. В качестве отправной точки уточним, насколько велика социальная нагрузка на отечественную экономику

На первый взгляд, для такой оценки можно применять размер страхового тарифа на доходы застрахованных граждан. При этом наш тариф сопоставляется со среднеевропейским либо со странами ОЭСР. Однако такое линейное сопоставление «голого» тарифа без учета других условий его начисления не дает объективного представления, поскольку этот тариф начисляется не на полный размер заработка/дохода, а на его ограниченную часть: в нашей стране база начисления ограничена 1,6 среднестатистической зарплаты в экономике (СЗП), в большинстве стран ОЭСР – это 2,5-3,5 СЗП в экономике. С учетом абсолютного размера заработка и его покупательной способности в сравниваемых странах – налицо большая и принципиальная разница. Одновременно с этим надо учитывать и распределение доходов по количественным группам населения: в России – максимальные и минимальные децили оторваны по отдельным оценкам на 35-40 раз, а на Западе – на порядок меньше.

Иными словами, можно утверждать, что линейное сопоставление пенсионной нагрузки на экономику не может служить объективным показателем обременительности пенсионной системы. Другой проблемой тарифно-пенсионной политики традиционно является альтернатива между социальной справедливостью получателей трудовых пенсий и «социальным обременением бизнеса». Причина этого противоречия кроется, с одной стороны, в том, что до сих пор пенсионная система обязательного страхования, несмотря на рыночные декларации, сохраняет многочисленные элементы распределительного механизма.

За два десятилетия рыночных реформ в России так и не сформировалось понимание рабочей силы как целостного социально-экономического элемента и участника рыночных трудовых отношений. Человек в рамках трудовых отношений рассматривается как производственный ресурс в отрыве от его социальных составляющих, главной из которых является материальное обеспечение той части жизнедеятельности, которая сопряжена с потерей трудоспособности, т.е. пенсии.

На устранение этого противоречия направлена очередная пенсионная реформа, начало которой намечено на 2013-2014 годы. По своей экономической сущности страховая пенсионная реформа должна быть направлена на формирование в стране пенсионной системы, адекватной современным рыночным трудовым отношениям.

Экономическая сущность нового этапа пенсионной реформы наиболее полно выражается в базовом страховом правиле: *пенсионные обязательства* перед каждым застрахованным лицом должны быть максимально адекватны его накопленным *пенсионным правам* за весь трудовой (точнее, трудоспособный) период жизни.

Однако, обе составляющие указанного равенства не могут быть произвольными – *социальное государство* (как указано в Конституции Российской Федерации) обязано гарантировать и осуществлять контроль за реализацией конкретных количественных параметров указанных *пенсионных обязательств* и создавать необходимые условия для их формирования как работником, так и его работодателем.

Следуя базовым страховым принципам, признается, что обязательства пенсионной системы снизить нельзя: тогда размер средней пенсии не будет соответствовать социально приемлемому уровню. Кроме того, существуют конституционные ограничения, не допускающие умаление возникших пенсионных прав. Поэтому возрастает роль актуарно обоснованной и законодательно закрепленной тарифной политики.

Она складывается из трех компонентов:

- регулирование размера страхового тарифа,
- регулирование «потолка» взносооблагаемой базы,
- расширение категорий застрахованных лиц, охватываемых едиными условиями и правами на обязательное пенсионное страхование (ОПС).

Понятно, что в полноте уплаты пенсионных отчислений должны быть заинтересованы сами застрахованные лица, которым не безразличны условия их материального обеспечения в старости. Однако, большинство наших граждан не в полной мере понимают страховой характер современного пенсионного обеспечения. Тем не менее, государство должно создать как правовые, так и организационные условия для формирования единых пенсионных прав.

Составным звеном данного направления является легализация рынка труда и теневого заработка. В этом сегменте отечественной экономики находится по меньшей мере 5 млн. чел., которые в течение длительного периода не формируют свои пенсионные права. Потери от теневого сегмента в солидарной части пенсионной системы имеют двухсторонний характер: с одной стороны, недопоступают доходы на текущее финансирование, с другой стороны, не формируются права будущих пенсионеров, которые в «чисто» страховой (после завершения переходного периода) пенсионной системе останутся с ничтожным размером собственной пенсии (при весьма условной вероятности сохранения социальной доплаты до ПМП). В текущий период финансовый эквивалент потерянных теневых прав составляет свыше 1 трлн руб. в год.

Чаще всего предлагаются два варианта — установление единого тарифа страхового взноса для всех категорий застрахованных лиц либо установление для этих «привилегированных» категорий – условия добровольного пенсионного страхования (вместо обязательного) в страховых компаниях или негосударственных пенсионных фондах. Кроме того, в целях гарантии всеобщего охвата ОПС целесообразно распространение системы обязательного пенсионного страхования на государственных служащих, проходящих военную и правоохранительную службу в соответствующих силовых ведомствах, по аналогии с государственными гражданскими служащими, которые подлежат обязательному пенсионному страхованию на общих основаниях.

Последовательное развитие системы всеобщего охвата едиными условиями и правами ОПС по одному или обоим вариантам позволит предотвратить для неуклонно возрастающего отряда индивидуальных предпринимателей и других категорий самозанятого населения угрозу неполучения трудовой пенсии при наступлении общеустановленного пенсионного возраста (с соответствующим переходом на социальную пенсию).

Все предлагаемые варианты реформирования системы ОПС требуют глубокого осмысления, детальной проработки, а выбранный для реализации путь реформирования – институционального закрепления в соответствующих нормативных правовых актах.

#### **Библиографический список**

1. Стратегия долгосрочного развития пенсионной системы Российской Федерации // Распоряжение Правительства Российской Федерации от 25.12.2012 № 2524-р.
2. Соловьев А.К. «Актuarный прогноз долгосрочного развития пенсионной системы России». – М.: Экономист. № 6. – С.55-64, 2012.
3. Соловьев А.К. «Тарифная политика в сфере обязательного пенсионного страхования: новый поворот». – М.: Налоговая политика и практика. № 1 (121). – С.29-31, 2013.
4. Финансовая система обязательного пенсионного страхования // <http://base.garant.ru/12125143/4/>
5. Пенсионный фонд Российской Федерации. // <http://www.pfrf.ru/>

### **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ, МУНИЦИПАЛЬНЫХ И БИЗНЕС-СТРУКТУР И ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ ПОСРЕДСТВОМ ИНТЕГРАЦИОННЫХ МЕХАНИЗМОВ**

*Сурова Н.Ю., Институт развития бизнеса и стратегий, доцент*

В Основах государственной инновационной политики Российской Федерации определено, что важнейшими целями являются перевод научно-промышленного потенциала России на инновационный путь развития и построение информационно-креативной экономики, основанной на знаниях, которая освободит экономическое развитие страны от экспортно-сырьевой зависимости и обеспечит высокую динамику экономического роста. В настоящее время обществу и системе образования отводится важнейшая роль в реализации политической программы инновационного типа развития, базирующегося на принципах инновационной государственности, основанного на знаниях, экономики интеллектуальных услуг.

Состояние и развитие системы образования - одно из основополагающих условий формирования экономики инновационного качества. Успех в деле перехода России на инновационный путь развития в значительной мере зависит от степени восприимчивости высшего образования к технологическому прогрессу. Если взаимосвязь слабая и не институционализированная, то существенно снижаются возможности экономики в целом для разработки новых технических идей и их освоения. Именно поэтому основной задачей, которую ставит перед собой Россия при переходе на инновационный путь развития, является модернизация образования как важнейшая составляющая стратегии формирования экономики, основанной на знаниях.

Происходящая в России реформа образования должна соответствовать потребностям и приоритетам инновационного развития общества, при этом роль высшего профессионального образования в этом процессе должна быть существенно трансформирована и усилена. Модернизация высшего образования должна основываться на следующих инновационных принципах: фокусирование на реальных потребностях отечественного и международного бизнеса, тесная связь с бизнес - практикой; построение обучающих программ по проблемному, а не предметно-ориентированному принципу; переориентация на проектные принципы деятельностного обучения, позволяющие формировать компетенции будущего специалиста в соответствии с нормами и

требованиями Болонского соглашения; усиление исследовательской компоненты в подготовке специалистов в области инновационных процессов.

Очевидно, что инновационный потенциал российских вузов в настоящее время существенно уступает уровню передовых стран. Недопустимое отставание инновационного потенциала высшей школы должно предопределить усиленное внимание государства к приоритетному системному решению этой проблемы. Развитие вузовской науки как источника инноваций для реального сектора экономики должно стать частью всего комплекса воздействий государства на процесс их воспроизводства.

В соответствии с федеральной целевой программой «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009 - 2013 годы необходимо создание условий для эффективного воспроизводства научных и научно-педагогических кадров и закрепления молодежи в сфере науки, образования и высоких технологий, сохранения преемственности поколений в науке и образовании. Целью программы является создание условий для эффективного воспроизводства научных и научно-педагогических кадров и закрепления молодежи в сфере науки, образования и высоких технологий, сохранения преемственности поколений в науке и образовании. В Программе социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2006 - 2008 годы), утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 19 января 2006 г. № 38-р, отмечается, что для обеспечения инновационной направленности экономического роста требуется повышение роли научных исследований и разработок, превращение научного потенциала в один из основных ресурсов устойчивого экономического роста путем кадрового обеспечения инновационной экономики.[1]

Таким образом, необходимо привлекать молодых ученых к осуществлению научной деятельности, образования, а также устранить препятствия для эффективного закрепления и воспроизводства научных кадров, что позволит повысить эффективность социально – экономической системы не только на федеральном, но и на региональном уровнях.

Также необходимо образовать прочные социально – экономические связи между элементами: государственная власть – наука – высшая школа – общество – бизнес, что может быть достигнуто, в том числе, и посредством создания общественно – активных университетов.

Общественно – активный университет – это образовательное учреждение, основной задачей которого является создание и поддержание инновационной среды на территории своего присутствия, за счет широкого использования в своей деятельности инновационных образовательных программ непрерывного цикла и результатов прикладных исследований.

В этом случае, университет должен во-первых базироваться на двух конституирующих его функциях – образовании и коммерциализация научных исследованиях.

Во-вторых, вуз должен быть открытым сообществу. Открытость здесь предполагает как привлечение представителей неакадемической среды в образовательный процесс, так и выделение и вовлечение стейкхолдеров вуза в его законодательные или управленческие органы.

В-третьих, вуз должен развивать как внутри себя, так и в своем окружении предпринимательское и проектное мышление. Это позволяет вузу постоянно находить новые формы взаимодействия с бизнесом, властью и некоммерческими организациями, реализовывать социальные и предпринимательские проекты, нацеленные на развитие территории присутствия вуза.

В-четвертых, управление вузом должно строиться как программно-проектное управление с организационной структурой вуза в виде матричной модели.

В-пятых в вузе должен быть предпринимательский инкубатор или малые инновационные предприятия, продуктом работы которых являются социальные и коммерческие проекты.

Реализация данной программы позволит существенно повысить показатели учебной, научной и финансовой деятельности университетов, вменить систему непрерывного образования и повышения квалификации для населения, увеличить показатели интеллектуальной составляющей общества, создать конкурентоспособную предпринимательскую среду в ареале университета, что неизменно скажется на показателях экономического роста региона и благосостоянии его граждан.

Приоритетное направление в современных условиях реформирования системы высшей школы должно быть направлено на необходимость опережающего формирования инфраструктуры инновационного образования. Существенно поднять уровень вузовской науки, обеспечив ее связь с экономикой, стратегически возможно за счет развития такой инновационной инфраструктуры, как общественно – активные формы ВУЗов, которые предусматривают разработку порядка получения вузами средств, аккумулированных в результате интегрированного участия государства, бизнеса, некоммерческих организаций, гражданского общества в программах ВУЗа; развитие центров трансфера технологий, создаваемых на базе научных центров, высших учебных заведений и отраслевых институтов; реализацию многоуровневой системы подготовки, переподготовки, повышения квалификации и консультирования специалистов для инновационной деятельности в сфере образования, науки и промышленности.

#### **Библиографический список**

Паспорт Федеральной Целевой программы «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009 - 2013 годы [Текст] Утверждена постановлением Правительства Российской Федерации от 28 июля 2008 г. № 568.

### **СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО ТРУДА ШКОЛЬНЫХ УЧИТЕЛЕЙ – В УКРАИНЕ**

*Жеребченко Т.И. Кировоградский национальный технический университет, аспирант*

Система школьного образование является приоритетной сферой в социально-экономическом, духовном и культурном развитии государства Украина. Ключевая роль в системе школьного образования принадлежит учителю. Именно через работу учителей реализуется государственная политика, направленная на укрепление интеллектуального и духовного потенциала нации, развитие отечественной науки и техники, сохранения и приумножения культурного наследия. Переход от индустриального к информационно-технологическому обществу невозможен без внедрения лично ориентированных технологий обучения, максимальной индивидуализации учебного процесса [1].

Проблема стимулирования инновационной работы учителей является чрезвычайно важным в условиях движения государства к экономике знаний. По нашему мнению, важно уделить внимание аспектам стимулирования инновационного труда учителей общеобразовательных школ.

В целом об инновациях говорят много, но именно понятию стимулирования инновационного труда школьных учителей, уделено недостаточно внимания. Ввиду отсутствия оценки значимости труда школьных учителей для развития общества и для повышения конкурентоспособности государства на мировом уровне. Исследование аспектов стимулирования инновационной работы учителей, является важной проблемой

для развития системы школьного образования, ведь в последнее время, говорится об общественном развитии, формировании общества знаний, о стремительном уровне развития научно-технического прогресса (НТП).

Соответственно на повышения уровня НТП влияют несколько факторов, основным из которых является образовательный. Говоря о значении школьного образования, следует помнить, что основа знаний человека закладывается (формируется) во время обучения в школе. Формирование общества знаний невозможно без признания важности стимулирования инновационной работы школьных учителей.

Существование общества знаний в котором, каждый пятый человек производит и каждый второй человек потребляет, мы предлагаем, сочетать понятия, «рыночная экономика» и «экономика знаний» что даст возможность осознавать необходимость формирования качественной системы школьного образования. Распространение и обмен знаний - это основная роль системы образования в целом, которая реализуется путем обогащения и совершенствования уровня знаний в обществе, знания всегда останутся источником конкурентных преимуществ. Используя инновационные подходы к обучению во время обучения в школе учителя, формируют у молодого поколения учеников возможность адаптировать полученные знания более широко. Инновационные подходы к обучению формируют инновационное мышление у учеников, чем повышают качественный уровень оценки работы общеобразовательной системы.

Все большее развитие приобретает исследование проблемы стимулирования инновационной работы и ее влияния на социально-экономическое развитие общества Амоша А., Антонюк В., Кукорин Д., Колот А., Либанова Е. Семикина М., Червинская Л. [3] и другие, однако мало внимания уделяется именно стимулированию инновационной работы школьных учителей.

Цель статьи заключается в определении и исследовании основных проблем стимулирования инновационной работы учителей.

Последние несколько лет стали свидетелями мощного влияния инновационной труда на экономическое развитие многих стран, наращивание их конкурентных преимуществ, повышение благосостояния населения. Во время глобальных изменений мировой экономики, активизация труда инновационного содержания приобретает чрезвычайную актуальность: традиционная (индустриальная) экономика уступает место экономике инноваций, основанной, прежде всего на новейших знаниях и использовании информационного ресурса [2, с. 7]. Образование занимает основное место среди факторов формирования социально-экономического, духовного и политической жизни любой из стран мира. Высокий уровень образования выводит страну на более высокий конкурентоспособный уровень, в современном мире знания приобретают особое значение.

В условиях работы в общеобразовательном учреждении основным заданием учителя является научить – путем воспитания, развития, обучения, то есть, сформировать и развивать посредством обучения в учениках знания – нечто новое. А создание нового и есть – инновация. Таким образом, труд учителя в целом является инновацией.

Само понятие – инновационная деятельность, нельзя считать нововведением: «тождественное понятие встречается в учениях К. Маркса. В его трудах можно найти полное методологическое, философское объяснение творчества, которое он рассматривает как практическую деятельность, в процессе которой человек выходит за пределы ранее установленного масштаба, простой целесообразности, познавая и преобразуя окружающий мир и себя» [2, с.59].

Инновационная деятельность в Украине на современном этапе регламентируется на законодательном уровне трактовка понятия «инновации», «инновационная деятельность», «образовательные инновации» и «объекты, субъекты инноваций» Законами Украины «Об инновационной деятельности» (от 04.07.2002 № 40 - ИУ), «О приоритетных направлениях

инновационной деятельности в Украине» (от 16.01.2003 № 433-IV), приказы Министерства образования и науки Украины «Об утверждении Положения о Порядке осуществления инновационной образовательной деятельности» (от 07.11.2000 № 522), «Об утверждении Положения об экспериментальном общеобразовательном учебном заведении» (от 20.02.2002 № 114).

В соответствии с Приказом Министерства образования и науки Украины «Об утверждении Положения о Порядке осуществления инновационной образовательной деятельности» (от 07.11.2000 № 522) образовательными инновациями является, впервые созданные, усовершенствованные образовательные, учебные, воспитательные, управленческие системы, их компоненты, предназначены существенно улучшить результаты образовательной деятельности. Объектами инновационной деятельности являются: новые знания, инновационные образовательные программы и проекты, учебный и воспитательный процесс, организационные и административные решения, существенно улучшающие качество образования. Субъектами инновационной деятельности могут быть физические и юридические лица: педагогические и научно-педагогические работники учебных заведений, научные работники, работники органов управления образованием, учебные заведения, предприятия, учреждения и организации, предоставляющие образовательные услуги [4].

Сам термин «инновация» означает объекты внедрения или процесс, ведущий к появлению чего-то нового - новации [5]. Обобщая вышесказанное, мы предлагаем собственно термин, обозначающий инновационный труд учителей, следовательно, инновационная работа учителей – это педагогическая работа в системе школьного образования, которая связана с разработкой и внедрением инновационных подходов к обучению и воспитанию в интересах формирования знание ориентированной личности учащихся в соответствии с мировыми образовательными стандартами, современных образовательных технологий.

Исследуя аспекты стимулирования инновационного труда в современных условиях, по нашему мнению, необходимо соотнести такие аспекты инновационной работы учителей, как полезность, прогрессивность, позитивность результата, современность.

Инновационная работа школьных учителей выводит современное образование на уровень взаимодействия и развития научно-педагогического труда с результатами обучения учеников. Для инновационной работы учителей характерной тенденцией является ликвидация разрыва между созданием инновационных педагогических подходов к обучению и воспитанию учеников с процессами восприятия инноваций и установления адекватного уровня оценки значимости самих инноваций. Также важным аспектом инновационной работы школьных учителей становится предопределение противоречий между внедрением инноваций и возможностью сознательного восприятия инновационного труда учителя администрацией школы и органами управления образованием.

В целом инновационный труд, говоря в контексте новых технологий, однако образовательные инновации могут не включать в себя новые технологии. Характерной чертой инноваций в образовательной сфере скорее является предложение и внедрение новых методов, приемов, форм, систем, подходов к преподаванию, методические разработки, обоснованные предложения направлены в методические объединения, участие во внутри школьном управлении, выступление с инновационными предложениями обращенными к педагогическому коллективу.

Учителя, занимающиеся разработкой и внедрением инноваций, существенно отличаются в коллективе, для них характерным является аналитическое мышление, повышенное чувство собственной педагогической достоинства, самостоятельность.

Поэтому, стимулирование инновационного труда учителей имеет свои специфические особенности, а именно: использование материальных и нематериальных ресурсов, затрат собственного свободного времени на разработку инноваций.

Стимулирование инновационного труда школьных учителей должно иметь постоянную природу, а не носить разовый характер. Успех инноваций в системе школьного образования зависит от того, в какой мере непосредственные участники инноваций (при тесном взаимодействии учитель-ученик) заинтересованы в получении положительных результатов. Для стимулирования инновационной активности школьных учителей необходима поддержка администрации учебного заведения и органов управления образованием всех уровней.

Инновационная работа школьных учителей – это нерегламентированный труд, то есть для создания инновационного продукта в системе школьного образования учителя тратят собственное свободное время, которое им не компенсируется. То есть, инновационная работа школьных учителей не влияет на увеличение уровня заработной платы учителей. Учитывая вышесказанное, учителя теряют интерес к созданию инновационного продукта.

Введение инноваций в системе образования должны опираться на необходимость введения инноваций и быть напрямую взаимосвязаны с результатом. Результат педагогической деятельности выражается через качественные характеристики учащихся, повышение уровня успеваемости учащихся и т.д.

Таким образом, подводя итог, мы предлагаем на законодательном уровне создать механизм стимулирования инновационного труда школьных учителей, создать положение о внедрении инноваций в школах и оценки результатов от внедрения инноваций, что напрямую должно быть отражено на повышении уровня заработной платы. Неподкрепленная материальной составляющей система стимулирования инновационного труда школьных учителей негативно отразится на инновационной активности учителей Украины и собственно снизит качественный аспект школьного образования и культурно-образовательного уровня общества.

#### **Библиографический список:**

1. Постанова Кабінету міністрів України від 28.03.2002 № 379 «Про затвердження Державної програми «Вчитель»»;
2. Інноваційна праця: діагностика проблем, важелі активізації: монографія/ М.В.Семикіна, С.Р. Пасека та ін./ за наук.ред. д-ра екон.наук., проф. М.В.Семикіної.– Черкаси:Видавництво «МАКЛАУТ», 2012.–320с.
3. Червінська Л. Стимулювання інноваційної діяльності персоналу/ Економіка України №6/2011.С.59-65;
4. Наказ Міністерства освіти і науки України «Про затвердження Положення про Порядок здійснення інноваційної освітньої діяльності» від 07.11.2000 № 522;
5. <http://uk.wikipedia.org/wiki/Інновації>.

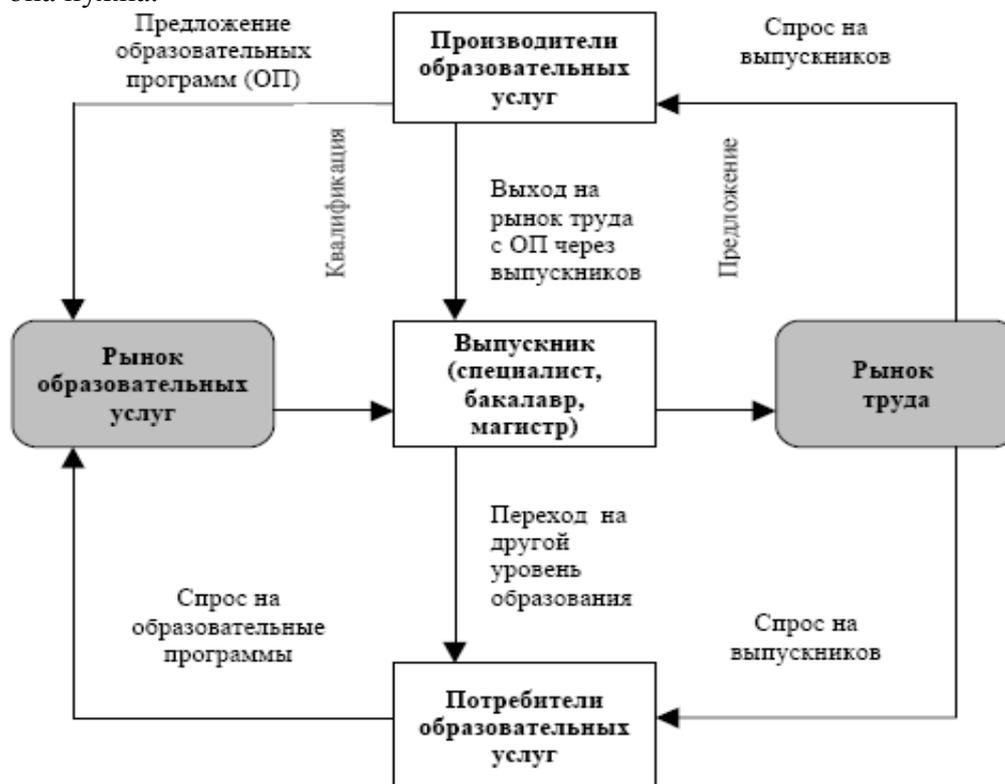
### **РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ РАЗБАЛАНСИРОВАННОСТИ РЫНКОВ ТРУДА И ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ**

*А.Б. Шемякин, к. пед. н., доцент каф. гуманитарных и социально-экономических наук  
НТГСПА*

Обеспечение соответствия рынка образовательных услуг рынку труда является важным направлением повышения качества профессионального образования. Осенью

2013 года при проведении очередного мониторинга высших учебных заведений появится и такой новый критерий как трудоустройство выпускников. В дальнейшем в планах Министерства образования и науки Российской Федерации не исключается возможность оценки трудоустройства по той профессии, по которой осуществляется обучение. Таким образом, усиливается интерес к решению проблем синхронизации рынка образовательных услуг и рынка труда.

Рынок труда и рынок образовательных услуг взаимосвязаны (см. рис.) Спрос на образовательную услугу произведен от спроса на рабочую силу, квалификацию, которой она увеличивает, а на труд – рабочую силу от спроса на продукт, для производства, которой она нужна.



**Рис. Взаимосвязь рынка образовательных услуг и рынка труда**

Учитывая данное положение можно выделить две группы проблем синхронизации рынка образовательных услуг и рынка труда.

К первой группе проблем относится наличие структурных диспропорций между номенклатурой и ассортиментом, предлагаемых образовательных услуг и требуемыми профессиями на рынке труда.

*Учат не тех, для кого есть соответствующие рабочие места.*

В то же время сложность проблемы и в том, что в топливно-сырьевой экономике и рабочие места «соответствующие» – в топливно-энергетическом комплексе как важном факторе роста российской экономики за счёт положительного чистого экспорта и в сети посреднических услуг – торговля, финансы, страхование и другие подобные отрасли, питающиеся за счёт данного комплекса. Технологическое отставание отечественной экономики и необходимость модернизации признаётся на высшем уровне управления российским государством [1]. Поэтому в сфере образования необходимо не просто воспроизводить рабочую силу для имеющейся структуры народного хозяйства, а работать на опережение, т. е. готовить кадры для новой экономики.

*Учат не тех, для кого будут рабочие места в инновационной экономике.*

Рассматривая проблему структурного несоответствия предлагаемых вузами образовательных услуг и квалификациями, требуемыми сложившимся рынком труда, стоит отметить следующие аспекты.

Во-первых, перепроизводство кадров с высшим образованием и дефицит «рабочих специальностей» – лиц со средним и с начальным профессиональным образованием.

Регулярное сопоставление числа рабочих мест в Общероссийском банке вакансий и численности граждан, ищущих работу через Службу занятости населения, по наиболее востребованным профессиям свидетельствует о дефиците подсобных рабочих, каменщиков, бетонщиков, штукатуров, плотников, маляров. Не менее 1/3 всех работников с третичным образованием трудятся на рабочих местах, не требующих высокой квалификации. Прогнозируется увеличение данного разрыва [3].

Возникает перевернутая пирамида, где основанием служит количество выпускников с высшим образованием, серединой – средним профессиональным образованием, верхушкой – начальным профессиональным образованием. Хотя для модернизации экономики, т.е. её повторной индустриализации требуется обратное.

Во-вторых, перепроизводство выпускников по гуманитарным специальностям и направлениям подготовки – экономистов, юристов, менеджеров, социологов и т.д. Согласно исследованию Т. Натхова и Л. Полищук в России повышенным спросом пользуется высшее образование по юридическим и управленческим специальностям, а инженерное и естественно-научное образование востребовано в меньшей степени [4]. Такие диспропорции связывают с качеством институтов, устанавливающих «правила игры» в экономике и обществе. Анализ международных и российских данных показывает, что качество институтов (верховенство закона, защита прав собственности и пр.) отрицательно связано со спросом на юридические специальности и положительно – со спросом на естественно-научное образование.

Вторая группа проблем связана с тем, что пока сложившийся уровень подготовки бакалавров, специалистов, магистров не соответствует требованиям работодателей. При характеристике данных проблем важно остановиться на следующих моментах.

*Учат не тому, чему надо.*

Главная причина в том, что на практике до сих пор пока сохраняется знаниеориентированный подход, а не компетентностный. Причём необходимо обратить внимания не только на общепрофессиональные, профессиональные компетентности из ФГОСа, но и специальные привязанные к данному профессиональному, региональному сегменту рынка труда и даже к крупным организациям-работодателям на нём. В формировании таких специальных компетентностей должны принять участие и потенциальные работодатели.

Смысл компетентностного подхода не только в том, чтобы обучить выпускника вуза знаниям, умениям и навыкам, необходимым для определённых видов профессиональной деятельности, но и сформировать определённые личностные качества. Сегодня экономике требуются не просто профессионалы, но и «замотивированные» на саморазвитие, ответственные, дисциплинированные, наконец, стрессоустойчивые работники. Поэтому нужно не только учить, но и воспитывать.

Несоответствие результатов образовательного процесса ожиданиям работодателей как важный критерий качества образования связан с его кадровым обеспечением.

*Учат не те, кому надо.*

Основными причинами такого положения являются:

– низкая доля преподавателей-практиков, что увеличивает отрыв «преподавателей-теоретиков» от современных реалий рынка труда;

– низкая доля остепененных преподавателей, защитивших свои диссертации по проблемам профессиональной подготовки нужных для соответствующих сегментов рынка труда кадров;

– низкая обновляемость содержания учебно-методических комплексов, которые необходимо кардинально обновлять минимум раз в 3–5 лет. Во многом эта обновляемость зависит от регулярного и реального, а не формального прохождения соответствующих данным дисциплинам курсов повышения квалификации;

– не достаточные умения применения современных педагогических технологий – имитационных, деловых и организационно-деятельностных игр, кейс-метода, метода проектов, исследования на предприятиях. Подобные технологии моделируют будущую профессиональную деятельность, тем самым повышают эффективность обучения.

Отсутствие необходимой квалификации преподавательского корпуса отражается на качестве образовательных услуг, его несоответствия запросам рынка труда.

*Учат, даже и тому, чего надо, но плохо.*

Поэтому выпускник, попав в организацию, требует более продолжительного периода профессиональной адаптации, или вообще переучивания. В конце концов, либо такого выпускника увольняют, либо он уходит сам, не выдержав испытаний.

Таким образом, возникает необходимость в поиске путей конструктивного решения обозначенных проблем. Вузы, которые потеряли рынок труда для своих выпускников, не имеют перспектив успешного развития. Повысить конкурентоспособность выпускников на рынке труда помогли бы следующие мероприятия [2].

1. Исследование профессиональных ожиданий, намерений, мотивов, удовлетворенности качеством подготовки студентов и выпускников вузов.

2. Мониторинг удовлетворенности выпускников качеством подготовки в вузе и своим образовательным учреждением.

3. Исследование ожиданий и требований работодателей к качеству подготовки выпускников для дальнейшей коррекции учебных планов с учетом требований рынка труда.

4. Мониторинг удовлетворенности работодателей качеством подготовки выпускников.

5. Организация производственной практики студентов старших курсов на базе центров трудоустройства вузов с целью оптимизации деятельности самих центров и повышения социальной значимости практики студентов.

6. Разработка программ психолого-образовательного сопровождения профессионального самоопределения студентов и их вхождения в рынок труда.

7. Взаимодействие вузов со своими выпускниками с помощью современных телекоммуникационных средств (общение в социальных сетях Интернет, обмен сведениями через сайт вуза и его подразделений) и ассоциаций выпускников.

### **Библиографический список**

1. Путин В.В. О наших экономических задачах [Электронный ресурс] / В.В. Путин. – Режим доступа: <http://premier.gov.ru/events/news/17888/> – Дата обращения 30.01.2012.

2. Ефимова Т.Е. Содействие занятости молодёжи в современных условиях. Антикризисный подход [Электронный ресурс] / Т.Е. Ефимова, В.В. Тимофеева. – Режим доступа: <http://labourmarket.ru/conf6/reports.php> – Дата обращения 22.05.2013.

3. Капелюшников Р. Спрос и предложение высококвалифицированной рабочей силы в России: кто бежал быстрее? // Вопросы экономики. – 2012. – № 2–3.

4. Натхов Т. Инженеры или юристы? Институты и спрос на высшее образование / Т. Натхов, Л. Полищук // Вопросы экономики. – 2012. – № 10. – С. 30–51.

## НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЕ КАДРЫ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

*Шумик Е.С., аспирант Института экономики УрО РАН (г. Екатеринбург)*

**В условиях глобальной конкуренции, экономической, политической и социальной нестабильности одним из ключевых факторов, дающих значительное преимущество, является нацеленность страны на инновации. Именно инновационно-ориентированная экономика позволяет занять лидирующие позиции во всех отраслях производства.**

**В свою очередь, построение такой экономики подразумевает наличие высококвалифицированной рабочей силы. Возникает закономерный вопрос: какие именно кадры нужны для инновационной модели развития? Насколько современный рынок труда отвечает этим требованиям?**

Если рассматривать различные квалификационные справочники, то можно обнаружить огромное количество специальностей, имеющих зачастую сложные сочетания, например: инженер-технолог, инженер-конструктор, ученый-техник т.д.

Однако, опираясь на основные элементы производства, можно синтезировать данные профессии в четыре основные группы рабочих, занятых в производственном процессе:

- ученый (наука);
- инженер (управление);
- техник (оборудование);
- технолог (процесс).

Не редко на производстве случаются ситуации, когда один специалист перенимает функции другого. Например, ученый может взять на себя функцию руководителя проекта, стать членом конструкторского бюро и т.д. Поэтому многие авторы вводят такие понятия, как «инженер-производственник» или «ученый-практик».

В таком случае, становится сложнее определить, к какой категории специалистов относятся «научно-технические кадры», какую долю в их деятельности занимает научная, а какую прикладная составляющие. Многие авторы отмечают, что «ученых занимает не только «чистая наука». Они активно вторгаются в сопредельные области»[7, с. 102].

Стирается грань между работой ученого и инженера, инженера и техника. Один и тот же специалист может выполнять несколько функций. На передний план выходит такое понятие, как «научно-технические кадры». Кто они? Можно ли их назвать просто «инженерами», «учеными» или есть принципиальные отличия?

Попробуем систематизировать трактовки понятия НТК в подходы с общими признаками (таблица 1).

Таблица 1

## Подходы к определению понятия НТК

Название подхода	Содержание	Признаки	Авторы	Графическое представление
Научно-организационный	НТК – специалисты, выполняющие функции ученого, инженера и организатора. Непосредственно не участвуют в производстве, а занимаются исследованиями, конструированием, разработкой и контролем за внедрением в производстве нового продукта.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. процесс деятельности: научные исследования, разработки, контроль за процессом внедрения в производство;</li> <li>2. наличие стажа работы на производстве;</li> <li>3. непосредственно не участвуют в процессе производства;</li> <li>4. обязательное выполнение организационных функций (управление научным учреждением или группой исследователей);</li> <li>5. наличие эрудиции в различных областях науки.</li> </ol>	<p>Дерягин А.В. [4]  Гвишиани Д.М.  Микулинский С.Р.  Кугель С.А.[8]  Волков В.А.[1]  Гатовский А. [2]  Кураков И.Г.[6]  Лаврентьев М.А.[7]</p>	
Многопрофильный	НТК – многопрофильные специалисты, выполняющие функции ученого, инженера, техника и технолога. Выполняют работы на всех этапах проекта (от исследования до непосредственного внедрения опытного образца в производство)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. работники задействованы как в научно-технических исследованиях, так и в основном производстве;</li> <li>2. выполнение функций и ученого, и инженера, и техника, и технолога.</li> </ol>	<p>Сохань Л.В.  Тихонович В.А.[9]  ФЗ №127 от 23.08.96 [15, ст. 4 п. 4]  Судеревский И. [14]</p>	
Комплексный	НТК включают ученых, инженеров, техников и технологов в равной степени.[10, с. 103].	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. выполнением научно-технических исследований и внедрением их результатов в производство занимаются рабочие различных специальностей;</li> <li>2. рабочий каждой специальности взаимодействует с остальными участниками процесса;</li> <li>3. результат деятельности одного работника становится началом деятельности другого;</li> <li>4. ученый, инженер, техник, технолог на равных основаниях относятся к НТК.</li> </ol>	<p>Горохов В.Г.  Халимов В.Ф. [10]  Глухов В.В.  Коробко С.Б. [3]  Орлов А.И.[12]  Спанова Б.Ж.[13]  Завлин П.Н.  Щербаков А.И. [5]  Нескоромный В.И.[11]  Гвишиани Д.М.[8]</p>	

Таким образом, не существует единого подхода к определению природы научно-технических кадров. Каждый автор в ходе своего исследования придерживается определенного мнения о содержании работы НТК, перечне выполняемых ими функций, а также месте в процессе производственного цикла. С другой стороны для дальнейшего исследования необходимо четко определить тот круг специальностей, которые подходят под определение НТК. Поэтому проанализируем процесс производства инновационного продукта с точки зрения кадровой составляющей. Построим интегральную модель, показывающую какие именно специалисты необходимы на каждом этапе инновационного процесса (см. рис. 1).

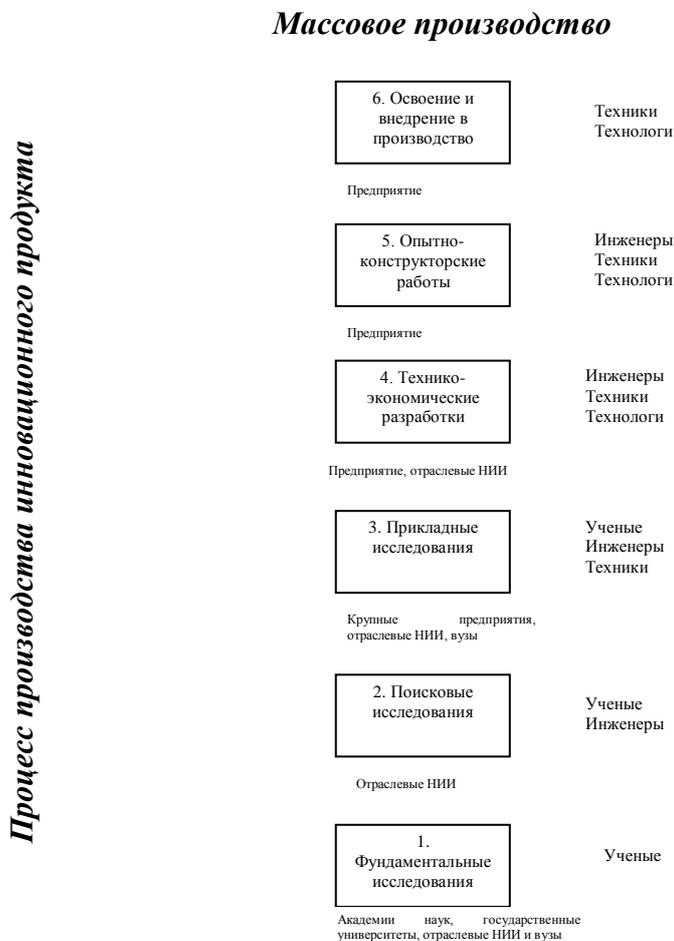


Рис. 1. Интегральная модель функционирования НТК на различных этапах инновационного процесса

Очевидным является тот факт, что все группы специалистов в равной степени принимают участие в создании инновационного продукта. Поэтому наиболее целесообразным является именно «комплексный» подход, утверждающий, что и ученые, и инженеры, и техники, и технологи подходят под определение научно-технических кадров. Только с помощью их взаимодействия, системного функционирования возможно создание инновационного продукта с его дальнейшим переносом в массовое производство.

Состояние современного производства указывает на содержание явных недостатков в процессе функционирования научно-технических кадров. Поэтому, в первую очередь, необходимо вывить «узкие места», которые препятствуют созданию рациональной и эффективной системы научно-технического процесса.

Среди этих проблем можно выделить:

1. несовершенство документов, регламентирующих деятельность НТК в производственном процессе;
2. несоответствие образовательных стандартов с набором компетенций НТК, необходимых при создании инновационного продукта;
3. несогласованность действий научно-технических кадров в инновационном процессе (отсутствие слаженной системы взаимодействия).

Решение этих проблем приведет к эффективному переходу современных производств на инновационную основу, что, в свою очередь, поможет стране выйти на новый этап своего развития, на стадию инновационно-ориентированной экономики.

### **Библиографический список**

1. Волков В.А. Наука и техника СССР: 1917-1987. Хроника. – М., 1987;
2. Гатовский А. О комплексном управлении наукой, техникой, производством // Коммунист. – 1971. – № 10. – 28 с.;
3. Глухов В.В. Экономика знаний. – СПб., 2003;
4. Дерягин А.В. Наука и инновационная экономика в России. – М., 2005;
5. Завлин П.Н. Труд в сфере науки. – Новосибирск, 1971;
6. Кураков И.Г. Наука и техника в период развернутого строительства коммунизма. – М., 1963;
7. Лаврентьев М.А. Наука. Технический прогресс. Кадры. – Новосибирск, 1980;
8. Научно-техническая революция и изменение структуры научных кадров СССР / под.ред. Д.М. Гвишиани, С.Р. Микулинского, С.А. Кугеля. – М., 1973;
9. Научно-техническая революция: личность, деятельность, коллектив / под ред. Л.В. Сохань, Тихонович В.А. – Киев, 1975;
10. Научно-технический прогресс: Словарь / Сост: В.Г. Горохов, В.Ф. Халимов. – М., 1987;
11. Нескоромный В.И. Научно-производственное объединение в системе наука – производство. – Свердловск, 1976;
12. Орлов А.И. Социологический прогноз развития Российской науки на 1993-1995 годы // Международная газета «Наука и технология в России». – 1993. – N1. – С. 12-14;
13. Спанова Б.Ж. Состав и функциональные особенности научно-технических кадров в инновационной сфере // Статья. URL: [http://www.rusnauka.com/11\\_EISN\\_2010/Economics/64500.doc.htm](http://www.rusnauka.com/11_EISN_2010/Economics/64500.doc.htm);
14. Судеревский И. Проблемы разделения труда (Коммунистический способ производства). – М., 1963;
15. ФЗ от 23.08.96 г. N 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике».

## **НАПРАВЛЕНИЯ РЕФОРМИРОВАНИЯ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

*Абрамович Э.В., старший преподаватель УО «БГСХА»*

Осуществление рыночных преобразований в Республике Беларусь, развитие инновационной составляющей национальной экономики в значительной степени обусловлено функционированием бюджетной системы, использованием бюджетного механизма государственного регулирования социально-экономических процессов.

Двухуровневая бюджетная система Республики Беларусь включает республиканский и местные бюджеты. Система местных финансов во многом определена сложившимся административно-территориальным делением, которое не изменилось со времен распада СССР.

В настоящее время присутствуют три уровня административно-территориальных единиц. Административно-территориальные единицы первого уровня представлены областями и городом Минском; второй уровень представлен районными центрами и городами областного подчинения, третий уровень представлен городами районного подчинения, городскими сельскими поселками и сельскими населенными пунктами. В соответствии с этим сложились и бюджеты этих уровней: областные, базовые и первичные.

Местные органы власти принимают решения по многим общественным услугам, однако в процессе финансового обеспечения этих услуг и в силу дотационности местных бюджетов имеет место участие республиканских органов управления в финансировании расходов местного уровня. В настоящее время расходами местных бюджетов покрывается около 70 % потребностей общественного сектора экономики. Остальные 30 % расходов финансируются из республиканского бюджета. Поэтому каждый «рубль», использованный в местном бюджете дает большую социально-экономическую отдачу чем «рубль», использованный в республиканском бюджете. Несмотря на довольно значительную долю участия республиканского бюджета в финансировании социальных расходов, доля участия в них местных бюджетов продолжает оставаться доминирующей.

Расходы местных бюджетов выступают составной частью рынка коммунальных услуг и подвержены влиянию социальных и экономических факторов. Традиционными в составе расходов остаются расходы на непроизводственную сферу (текущее содержание учреждений непроизводственной сферы, коммунальное обслуживание, приобретение оборудования и инвентаря, капитальный ремонт, прочие); финансирование отраслей экономики в регионе (транспорт и дорожное хозяйство, жилищно-коммунальное хозяйство, сельское хозяйство, строительство, промышленность строительных материалов, транспорт связь, торговля); капитальное строительство, управление и другие расходы. Общими недостатками является низкая степень самостоятельности местных бюджетов: их расходы в значительной степени регламентированы различными законодательными и нормативными актами, установленными на республиканском уровне. В результате местные органы власти не имеют возможности обеспечивать сбалансированность своих бюджетов. В таких условиях отсутствуют стимулы к проведению ответственной бюджетной политики, повышению прозрачности и объективности бюджетной отчетности, качества бюджетных услуг, эффективному управлению расходами, реструктуризации бюджетной сети, разработке и реализации среднесрочных программ развития и реформирования бюджетной сферы, привлечению инвестиций в общественную инфраструктуру.

Между бюджетами всех уровней действуют сложные связи по поводу регулирования бюджетных потоков в процессе распределения государственных доходов и расходов, которые основываются на следующих принципах: 1) разграничения доходов бюджетов и закрепления их за определенными уровнями бюджетной системы Республики Беларусь; 2) распределения расходов бюджетов и закрепления их за определенными уровнями бюджетной системы Республики Беларусь; 3) выравнивания уровней минимальной бюджетной обеспеченности бюджетов всех уровней бюджетной системы Республики Беларусь.

Межбюджетные отношения строятся на основе разделения между территориальными органами власти определенных функций. Регулирование социально-экономического развития общества обеспечивается посредством перераспределения

доходов общества между хозяйствующими субъектами и социальными слоями через экономическую и социальную политику государства. Функции второго порядка - оказание различного рода общественных услуг (социального назначения и услуг инфраструктуры) гарантирует предоставление населению общественных услуг, выравнивание бюджетной обеспеченности регионов [1].

В настоящее время возникает множество *бюджетных потоков*, которые распределяют бюджетные ресурсы, определяют объемы и направления расходов местных бюджетов, что вполне естественно, так как с их помощью устраняются различия в бюджетном обеспечении функций органов власти; через систему целевого перераспределения оказывается государственная поддержка территориям; осуществляется приоритетное финансирование отдельных экономических зон и территорий.

**Задача состоит в том, чтобы повысить эффективность использования бюджетных средств путем рационального построения межбюджетных отношений и перераспределения межбюджетных средств. Правильная организация межбюджетных отношений позволяет обеспечивать оптимальное распределение бюджетных потоков между органами местной власти и высшими государственными структурами с учетом всех участников бюджетного процесса. Требуется внимание совершенствования концептуальных подходов к развитию местных бюджетов и упорядочению межбюджетных отношений. Актуален вопрос формирования доходов местных бюджетов, несмотря на то, что общий размер собственных доходов в объеме доходов местных бюджетов должен увеличиваться.**

При решении вопросов распределения доходов и расходов между бюджетами различных уровней необходимо исходить из следующего:

- степень обеспеченности местных бюджетов собственными доходами должна быть необходимой и достаточной;
- максимальная децентрализация доходов не согласуется с экономическими интересами других участников межбюджетных отношений;
- закрепление расходных функций за бюджетами различных уровней должно гарантировать высокое качество и эффективность государственных услуг;
- ряд услуг экономически целесообразно закрепить за вышестоящим уровнем управления, исключив дублирование услуг местными администрациями и обеспечивая экономию государственных средств;
- соответствие доходов расходным функциям региональных бюджетов [2].

Реформа межбюджетных отношений должна осуществляться в направлениях сбалансирования доходов и расходов региональных бюджетов и выравнивания уровня их бюджетной обеспеченности (горизонтальное и вертикальное выравнивание). Создания рациональной системы межбюджетных отношений предполагает проведение следующих реформ:

- обеспечить общее бюджетное равновесие, т.е. соответствие доходов расходным функциям региональных бюджетов;
- установление законодательно минимального уровня собственных доходов в общем объеме доходов региональных бюджетов, т. е. достичь финансовой самостоятельности регионов, укрепив доходную базу местных бюджетов;
- разработать единые подходы к организации всех видов финансовой помощи, в максимальной степени реализовать потенциал их целенаправленного воздействия на экономику регионов;
- обеспечить сокращение дотационности местных бюджетов;
- создать республиканские фонды финансовой поддержки регионов.

Сочетание горизонтального бюджетного выравнивания с вертикальной сбалансированностью позволит обеспечить нормативный уровень потребления

бюджетных услуг на всей территории страны. В процессе вертикального бюджетного выравнивания устраняются несоответствия между расходными функциями бюджетов всех уровней и их доходными возможностями. Горизонтальное выравнивание способствует территориальному перераспределению бюджетных средств от "богатых" регионов к "бедным"[3].

Решение этой задачи возможно путем разграничения доходов между бюджетами; разграничения расходных полномочий; предоставления финансовой помощи нижестоящим бюджетам вышестоящими.

По результатам исполнения местных бюджетов за три последних года безвозмездные поступления в виде дотаций, субвенций и иных межбюджетных трансфертов составили 30% их доходов, регулирующие доходы - 27%. Следовательно, на долю собственных доходов приходится менее 50% всего объема доходов местных бюджетов, что делает их зависимыми от вышестоящих бюджетов и не дает возможности самостоятельно профинансировать необходимые расходы [4].

Для оценки бюджетной самообеспеченности регионов, определения нисходящих и восходящих бюджетных потоков и разработки их баланса целесообразно использовать следующие показатели:

1) доля прямых поступлений из республиканского бюджета - прост в расчетах, содержит элемент субъективизма, показывает прямую зависимость от республиканского бюджета;

2) доля трансфертов из фонда финансовой поддержки АТЕ - способен объективно и точно отражать финансовую независимость, показывает прямую зависимость от республиканского бюджета;

3) доля республиканских налогов, зачисляемых в бюджет региона, в общем объеме доходов местных бюджетов - дает возможность проводить сравнительный анализ, заинтересовывать регионы в выполнении и перевыполнении планов поступлений республиканских доходов, определяет зависимость от республиканского бюджета;

4) доля доходов, зачисляемых, в бюджет региона, в общем объеме доходов, формируемых на его территории - характеризует доходный потенциал региона и восходящие бюджетные потоки, позволяет выявить регионы-доноры, зависит от отраслевой структуры региона, прямо указывает на значимость финансового самообеспечения региона;

5) обеспеченность бюджетных расходов региона собственным налоговым потенциалом - характеризует экономическое развитие и расходный потенциал региона, ограничен в применении, прямо указывает на налоговый потенциал региона;

6) условный баланс финансовых потоков, циркулирующих между местными и республиканскими бюджетами - конкретно определяет "доноров" и "реципиентов", сложен и условен в расчетах, характеризует степень финансовой помощи и дотационности [5; 1].

Систему этих известных показателей целесообразно дополнить коэффициентом бюджетной самообеспеченности, который должен представлять отношение собственных доходов местных бюджетов к общей сумме доходов. Чем выше значение этого показателя, тем стабильнее доходная база местных бюджетов. Для характеристики бюджетной самообеспеченности региона этот показатель целесообразно определять в первую очередь.

Комплекс мер по реформированию межбюджетных отношений, который предполагает рациональное перераспределение бюджетных потоков, будет способствовать сбалансированности и стабильности региональных бюджетов, выравниванию уровней бюджетной обеспеченности и развития административно-территориальных единиц.

### **Библиографический список:**

1. Сорокина Т. В, Государственный бюджет - Мн: БГЭУ, 2012.
2. Фисенко М. К. Финансовая система Беларуси.- Мн: Современ. шк, 2008.
3. О социально-экономическом положении Республики Беларусь и состоянии государственных финансов: аналит. доклад //Министерство финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс].- Режим доступа: [http:// www. minfin. gov. by / rmenu / budget/](http://www.minfin.gov.by/rmenu/budget/).
4. Бюджет и экономика: основные тенденции 2011 года // Институт бюджета и социально-экономических исследований [Электронный ресурс].- 2012. - Режим доступа: : [http:// www. ibser.org.ua neys /472/](http://www.ibser.org.ua/neys/472/)
5. Полозков М. Г. Приоритеты совершенствования межбюджетных отношений в субъектах Российской Федерации //Финансы и кредит.- 2010.-№13(397).- с. 28.

## **НЕОБХОДИМОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ МИГРАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ КАК СПОСОБА СТАБИЛИЗАЦИИ ОБСТАНОВКИ В РОССИИ**

*Радостева Ю.В., соискатель УФЮИ, г. Екатеринбург*

Падение железного занавеса и разрушение привычных связей в экономике привело к не контролируемой миграции, как из стран бывших союзных республик, так и из других стран мира. Люди вынуждены были покидать свои дома по политическим, экономическим, религиозным и этническим причинам. Причем, в 90-ые годы миграция носила массовый характер, и сопровождалось агрессией со стороны правительственных органов в бывших союзных республиках по отношению к русскому населению. Порой люди уезжали не с чем, главное для них было сохранить свою жизнь и жизнь своих близких, т.е. становились иммигрантами.

В результате люди, выдворенные из той страны, где они родились и выросли стали удобным оружием в руках местного криминалитета и дешевой рабочей силой для предпринимателей. И поэтому умение управлять потоками миграции наиважнейшая задача любого государства, в том числе и России.

Но что, же такое миграция? Миграция населения (от лат. migratio - переселение) – это перемещения людей (мигрантов) через границы тех или иных территорий с переменой места жительства навсегда или на более или менее длительное время. [1]

При этом важно управлять как внутренней, так и внешней миграцией населения. Для этого имеются в РФ следующие инструменты миграционной политики:

1. Обеспечение контроля за иммиграционными процессами в Российской Федерации, сокращение нелегальной иммиграции.
2. Обеспечение условий для интеграции вынужденных мигрантов в социальную среду.
3. Содействие привлечению иммигрантов в Российскую Федерацию, исходя из необходимости обеспечения экономики страны трудовыми ресурсами.
4. Осуществление вхождения Российской Федерации в международный рынок труда, регулирование экономической миграции квалифицированных кадров.
5. Создание условий для добровольного возвращения вынужденных мигрантов в места их прежнего проживания.
6. Поддержка и развитие взаимоотношений с соотечественниками за рубежом.
7. Оптимизация направлений и объемов миграционных потоков, содействие более эффективному использованию трудовых ресурсов.

8. Создание условий для сохранения и дальнейшего формирования населения в важных в геополитическом отношении регионах Российской Федерации.

Основными нормативными документами в области государственной миграционной политики являются следующие Федеральные Законы Российской Федерации:

- «О миграционном учете иностранных граждан и лиц без гражданства в РФ»;
- «О гражданстве Российской Федерации»;
- «О порядке выезда из Российской Федерации и въезда в РФ»;
- «О правовом положении иностранных граждан в РФ».

Таким образом, вроде все есть, т.е. разработаны инструменты миграционной политики и изданы нормативные документы для регуляции миграционных потоков, но на практике иммигранты зачастую являются причиной непорядков в стране. В чем же дело? Но обо всем по порядку.

Во-первых, количество иммигрантов постоянно меняется в зависимости от экономической и политической обстановки на их родине. Это можно проследить по нижеприведенному графику 1.

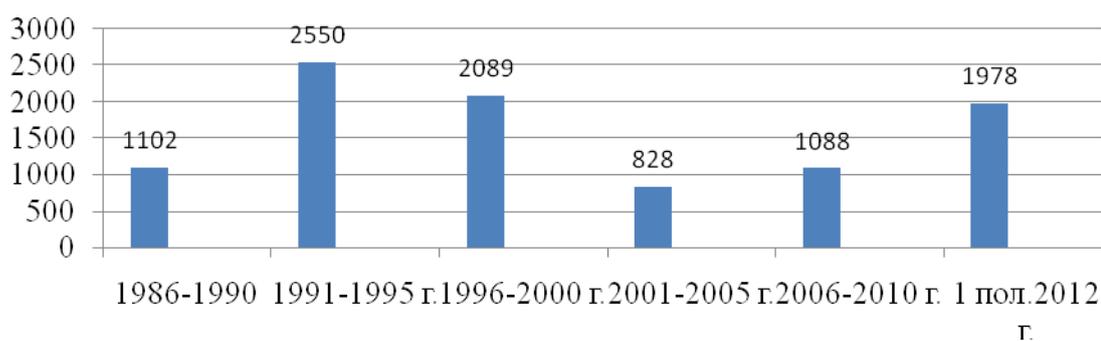


График 1. Миграция в Россию в тыс. чел. за период 1986-2010 года

Данные графика показывает, что максимальный приток мигрантов наблюдался после распада Советского Союза и это понятно. В те смутные времена были разрушены почти все экономические связи между республиками и люди оказались заложниками данной ситуации и вынуждены были искать лучшей доли на стороне. Причем (как было замечено выше), большинство мигрантов составляли русские, в виду антироссийской настроенности местных властей.

Во-вторых, если посмотреть на национальный состав иммигрантов, то основной контингент приезжающих составляют в основном это выходцы из бывших союзных республик, но также к нам едут и из западных стран. [2]

Таблица 1

Миграционный прирост в России за период с 2001 года по 2010 год, тыс. чел.

Страна	2001-2005 гг.	2006-2010 гг.	1 полугодие 2012 г.
Западные страны	114,0	251,1	347,29
Белоруссия	- 1,3	8,5	8,54
Молдавия	33,3	67,1	104,35
Украина	82,0	175,5	234,4
Закавказские	80,7	265,5	323,5
Азербайджан	18,3	89,3	111,0
Армения	28,5	137,7	172,6
Грузия	33,9	38,5	39,9

Средняя Азия	284,4	430,5	761,65
Киргизия	61,5	111,2	191,2
Таджикистан	27,2	91,3	119,8
Туркмения	27,3	19,3	19,15
Узбекистан	132,4	208,7	220,2
Казахстан	215,5	152,5	211,3
Всего	658,6	1099,6	1432,44

В-третьих, уровень образования желает оставлять лучшего. Степень и качество образованности ниже, чем у граждан России, поэтому они (мигранты) в основном заняты на работах, не требующих высокой квалификации – н, это подсобные рабочие на стройке, дворники. Однако, в последнее время их можно увидеть среди охранников, личных водителей для руководства предприятия, продавцов.

Таблица 2

Уровень образования мигрантов, в %

	Высшее	Среднее специальное
Население России 2002	16,2	27,5
2012	14,6	23,4
Азербайджан, Таджикистан 2002	9-10	16,0
2012	10,3-11	16,4

Как видно из таблицы самый низкий уровень образованности среди иммигрантов из Азербайджана и Таджикистана, По проведенному мной опросу среди этих национальностей на вопрос: «Почему Вы выбрали для места работы и жительства именно Россию, а не европейскую страну?» 97 % опрошенных ответили, что именно в России легче всего устроится, т.к. визовый режим самый простой и ни каких экзаменов сдавать не надо.

В-четвертых, если посмотреть на структуру иммигрантов, то их можно заметить, что к нам приезжают люди разных возрастов, но в основном это люди средних лет. Это люди трудоспособного возраста, восполняющие снижающийся уровень занятости аналогичного населения России.

Но среди значительных плюсов миграции есть два больших минуса, на которые указывают ряд экспертов. Это конечно повышение наркотрафика из азиатских стран, перевозчиками которых зачастую являются жители Средней Азии. А также использование дешевой рабочей силы местными предпринимателями вместо того чтобы нанять своего рабочего уровень оплаты труда которого намного выше чем у соответствующего рабочего из средней Азии.

Оправданный с точки зрения бизнеса поиск и использование более дешевой рабочей силы порождает неприязнь, и даже ненависть местного населения к иммигрантам. В результате это приводит к столкновениям между местным населением и иммигрантами по причине недоиспользования трудового потенциала местного населения.

Однако в виду того что местное население не желает выполнять часть работ а работодатели экономят на заработной плате без иммигрантов не обойтись. То есть это объективный процесс, но более жесткий контроль за этим необходим, чем он существует на данный момент.

Я считаю необходимо **ввести типа ИГЭ для иммигрантов по русскому языка в районе 60 баллов и краткий курс истории и традиций России**. Критики могут заявить, что это нарушает права иммигрантов, однако во всем цивилизованном мире иммигрант приезжающий в какую-либо страну без знания языка не сможет не найти работу ни снять жилье и тем более получить гражданство. В России это пущено на самотек. Другая проблема – это контроль над численностью нелегальных иммигрантов и выдворение их на родину. **При этом все затраты нужны переложить на плечи того предприниматели на кого они работали и одновременно многократно увеличит штрафы за использование труда нелегалов, вплоть до лишения лицензии.**

Выдвинутые мной меры покажутся некоторым чересчур жесткими и не выполнимыми, но такая практика существует во всем цивилизованном мире, а мы часть этого мира, следовательно и у нас нужно ввести эту практику.

Четкое регулирование миграционных процессов, которое безусловно требует больших денежных затрат, это путь к стабилизации в обществе и снижения напряженности на фоне этнического засилия России.

#### **Библиографический список:**

1. Большая советская энциклопедия: В 30 т. - М.: "Советская энциклопедия", 1969-1978.
2. Росстат, таблица «Международная миграция»

### **УЧЕТ ЗАТРАТ НА ИННОВАЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В КОНТЕКСТЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА<sup>28</sup>**

*Юрьева Л.В., докт. экон. наук, доцент, профессор кафедры «Учет, анализ и аудит»  
УрФУ,  
Ярина А.А., студент, УрФУ*

**Инновационная деятельность является решающим элементом** деятельности современных промышленных предприятий.

Российский бухгалтерский учет инновационной деятельности сводится к формированию затрат на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы (НИОКР и ТР).

Понятие НИОКР и ТР в российском учете определено рядом законодательных актов и нормативных документов: Положением по бухгалтерскому учету «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы» ПБУ 17/02, Федеральным законом от 23.08.1996 № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике», ст. 769 Гражданского кодекса РФ, а также ст. 262 гл. 25 Налогового кодекса РФ.

Согласно Закону № 127-ФЗ к научно-исследовательским относятся работы, связанные с осуществлением научной (научно-исследовательской), научно-технической деятельности и экспериментальных разработок.

Гражданский кодекс «разбивает» НИОКР и ТР на две части: научно-исследовательские работы – обусловленные техническим заданием научные исследования, и опытно-конструкторские и технологические работы – разработки образца нового изделия, конструкторской документации на него или новой технологии [1].

---

<sup>28</sup> Публикация подготовлена в рамках поддержанного РГНФ научного проекта №13-32-01308

Основополагающим документом, определяющим порядок формирования и учета затрат на НИОКР и ТР, является ПБУ 17/02 «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы». Оно применяется организациями, которые выполняют работы собственными силами или являются заказчиком данных работ по договору [3].

Но если на результаты НИОКР и ТР будет получено исключительное право (патент), то они будут являться нематериальным активом и учитываться в соответствии с положениями ПБУ 14/2007. Так же результат НИОКР и ТР может вылиться в создание промышленно применимого образца (полезной модели). Если предприятие намеревается использовать его в своем производственном процессе более 12 месяцев (скажем, в лабораторных, испытательных целях и т.п.), образец принимается к учету как основное средство. В такой ситуации будет применяться Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01.

Основным объектом регулирования ПБУ 17/02 является порядок формирования в бухгалтерском учете и отчетности информации о расходах, связанных с выполнением научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ.

Расходы на НИОКР и ТР должны учитываться в качестве вложений во внеоборотные активы на счете 08 «Вложения во внеоборотные активы».

Для учета указанных расходов введен субсчет 08.8 «Выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ».

В случае невыполнения хотя бы одного из условий указанных в ПБУ 17/02 расходы организации, связанные с выполнением научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, признаются прочими расходами отчетного периода [3].

Анализируя сложившуюся нормативно-правовую базу, регламентирующую учет НИОКР и ТР, их реализацию в хозяйственной практике, можно систематизировать и выделить несколько моделей учета НИОКР и ТР:

– отражение НИОКР и ТР на счетах бухгалтерского учета согласно положениям нормативных документов (табл. 1);

– отражение на счете 97 «Расходы будущих периодов» в случае, когда результатом выполненных работ по НИОКР и ТР не является получение исключительных прав, расходы на НИОКР и ТР капитализируются на счете 97 «Расходы будущих периодов», предварительно собранные на счете 08 «Вложения во внеоборотные активы» по видам затрат (табл. 2);

– отражение НИОКР и ТР на счете 04 «Нематериальные активы», счете 01 «Основные средства» или на счетах производственных затрат, финансовых результатов с разделением НИОКР и ТР в виде нематериального актива (основного средства) и в виде иных внеоборотных активов, не подлежащих правовой охране (табл. 3) [5].

Таблица 1

Отражение НИОКР и ТР на счетах бухгалтерского учета согласно положениям нормативных документов<sup>29</sup>

Содержание операции	Дебет	Кредит
Формирование расходов по НИОКР и ТР (совокупность расходов по выполняемой работе, результаты которой будут использоваться самостоятельно в производстве продукции или для управленческих нужд)	08.8	20, 23, 25, 02, 70, 69, 10, 76, 71, 05
Принят к учету инвентарный объект в виде совокупности расходов по выполненной НИОКР и ТР, результаты которой будут использованы для	04	08.8

<sup>29</sup> ПБУ 17/02

производственных целей или управленческих нужд организации		
Списание расходов на НИОКР и ТР, результаты которых используются для производственных либо управленческих нужд организации, на расходы по обычным видам деятельности	20, 23, 25, 26, 29, 44	04
Учитываются расходы по НИОКР и ТР в случае прекращения использования результатов конкретной НИОКР и ТР в производстве, а также когда становится очевидным неполучение экономических выгод от применения НИОКР и ТР	91.2	04
Списание расходов на НИОКР и ТР, результаты которых не подлежат применению в производстве продукции (выполнении работ, оказании услуг) либо для управленческих нужд организации или по которым не получены положительные результаты	91.2	08.8

Таблица 2

Отражение НИОКР и ТР на счете 97 «Расходы будущих периодов»<sup>30</sup>

Содержание операции	Дебет	Кредит
Формирование расходов по НИОКР и ТР (совокупность расходов по выполняемой работе, результаты которой будут использоваться самостоятельно в производстве продукции или для управленческих нужд)	08.8	20, 23, 25, 02, 70, 69, 10, 76, 71, 05
Вся сумма затрат на проведение НИОКР и ТР отнесена на расходы будущих периодов	97	08.8
Ежемесячное списание расходов на НИОКР и ТР	20, 23, 25, 26, 29, 44	97

Таблица 3

Отражение НИОКР и ТР на счете 04 «Нематериальные активы», счете 01 «Основные средства» или на счетах производственных затрат, финансовых результатов<sup>31</sup>

Содержание операции	Дебет	Кредит
Формирование расходов на НИОКР		
Отражена в качестве внеоборотных активов фактическая стоимость выполненных НИОКР и ТР	08.8	60 (29 <sup>32</sup> )
Отражен НДС, относящийся к НИОКР и ТР	19	60
Отражены работы и услуги сторонних организаций, связанные с НИОКР и ТР (например, расходы по регистрации результата работ)	08.8	60 (76)
Отражен НДС по дополнительным работам и услугам	19	60 (76)
Если результат НИОКР и ТР – нематериальный актив или основное средство		
Оприходован нематериальный актив (основное средство)	04 (01)	08.8
НДС по НИОКР и ТР и дополнительным работам и услугам принят к вычету (при условии их оплаты)	68	19
Если результат НИОКР и ТР – иные внеоборотные активы		
Списана часть расходов на НИОКР и ТР (в течение срока использования результата работ)	20, 23, и т.д.	08.8
Списана оставшаяся часть расходов на НИОКР и ТР, если организация решила досрочно прекратить использование результата работ	91.2	08.8

Традиционный аналитический учет расходов на НИОКР и ТР имеет ряд недостатков:

<sup>30</sup> ПБУ 17/02

<sup>31</sup> Руденко Н.В., Горохова Н.Г., Как учитывать расходы на НИОКР // Российский налоговый курьер. 2003. № 17. С. 50-53.

<sup>32</sup> Счет 29 «Обслуживающие производства и хозяйства» применяется тогда, когда НИОКР выполняются собственными силами.

– во-первых, интегрированный учет в системном учете расходов по НИР и ОКР вследствие того, что в бухгалтерских стандартах не разделяются такие понятия, как научно-исследовательские работы и опытно-конструкторские разработки;

– во-вторых, разный механизм учета расходов на НИОКР и ТР в бухгалтерском и налоговом учете, формирующий разнородную информацию;

– в-третьих, традиционное калькулирование, которое не позволяет получать детализированную информацию, необходимую для осуществления полноценного анализа данных расходов в отношении различных продуктов инновационной деятельности.

Решение данных проблем позволило бы предоставить аналитикам более полную и непротиворечивую базу для исследования. К тому же такого рода информация предоставила бы аналитикам возможность оценить эффективность инновационной деятельности организации не только на микроуровне, на отраслевом уровне [4].

Таким образом, необходимо выработать в Российском законодательстве единое определение понятия НИОКР и ТР. А так же выработать единый способ бухгалтерского учета затрат на инновационную деятельность и исходя из этого доработать ПБУ 17/02 «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы».

#### **Библиографический список**

1. Гражданский кодекс РФ, часть четвертая, введенная в действие Федеральным законом от 18.12.2006 № 230-ФЗ.

2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007), утверждено приказом Минфина России от 27.12.2007 № 153н, с изменениями от 25.10.2010 № 132н, от 24.12.2010 № 186н.

3. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы» (ПБУ 17/02), утверждено приказом Минфина России от 19.11.2002 № 115н, с изменениями от 18.09.2006 № 116н.

4. Ермакова Н.А., Гафурова Г.Г. Учетно-аналитическое обеспечение инновационной деятельности // Экономический анализ: теория и практика. 2009. № 14. С. 29-37.

5. Саенко К.С. Теоретико-практические аспекты учетного отражения отдельных составляющих инновационных и экологических затрат хозяйствующего субъекта // Аудит и финансовый анализ. 2008. № 2. С. 121-137.

## СОДЕРЖАНИЕ

<i>Ing. Darina Bialková</i> CONCISE ANALYSIS OF PROBLEMS WITH FINANCING SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES THROUGH THE EUROPEAN FUNDS	3
<i>Ing. Peter Malega</i> PROJECT MANAGEMENT AS THE CHALLENGE FOR ALL BUSINESSES	6
<i>Ing. Peter Malega</i> PROJECT – EFFECTIVE SOLUTION OF COMPANY’S EFFORT	9
<i>Ing. Peter Malega</i> INTERNATIONALIZATION OF SLOVAK SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES IN TERMS OF EU	12
<i>Третьак Н.М.</i> СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ЗАКОНОМІРНОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНІ	14
<i>Пестренина Е.В., Тучкова В.М., Титова Е.Ю.</i> SUBWAY	18
<i>Жданов А.Н., Сироткин В.А.</i> РОЛЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ КЛАСТЕРОВ В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЯ	19
<i>Аймен А.Т., Айменова Ш.А., Хажгалиева Д.М.</i> ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ	20
<i>Аймен А.Т., Айменова Ш.А., Хажгалиева Д.М.</i> ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА	23
<i>Аймен А.Т., Айменова Ш.А., Хажгалиева Д.М.</i> ФОРМИРОВАНИЕ ХЛОПКОВО-ТЕКСТИЛЬНОГО КЛАСТЕРА	26
<i>Аймен А.Т., Айменова Ш.А., Хажгалиева Д.М.</i> РАЦИОНАЛЬНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ – ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ	30
<i>Иордан А.А., Кочетова Л.Р.</i> ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ НАУКОЕМКОГО ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	32
<i>Еремеева А.В.</i> РАЗВИТИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА АГРАРНОЙ НАУКИ В УКРАИНЕ	36

<b>Баженов О.В.</b> СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ЭКСПРЕСС-АНАЛИЗ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	МЕДНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	37
<b>Барнаханова К.Т., Усупов М.М.</b> О ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОТХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЙ		40
<b>Барнаханова К.Т., Усупов М.М.</b> АКТУАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ РЕШЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ПРОБЛЕМЫ		43
<b>Бобух И.Н.</b> ЭФФЕКТИВНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ ПОДДЕРЖКИ МОЛОДЫХ СЕМЕЙ В УКРАИНЕ		44
<b>Буховец Т.В.</b> АНАЛИЗ МИРОВОЙ ПРАКТИКИ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ ГОСУДАРСТВОМ И ЧАСТНЫМ СЕКТОРОМ		47
<b>Говорухина Е.П., Мусатова Н.А.</b> АНАЛИЗ ПРИРОДНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ		51
<b>Гуман Е.О.</b> ПАРАДОКСЫ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: (ОЧЕВИДНОЕ И НЕВЕРОЯТНОЕ)		56
<b>Гуман Е.О.</b> ФОРМИРОВАНИЕ ОПТИМАЛЬНЫХ ИНДИКАТОРОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕАЛЬНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ		60
<b>Долженкова Е.В., Дроган Н.Ю.</b> РАЗРАБОТКА ЭФФЕКТИВНОЙ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ В СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ		63
<b>Долженкова Е.В., Долженкова Е.В.</b> ВОЗМОЖНОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО СОРСИНГА В ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ		66
<b>Долженкова Е.В., Репина О.Н.</b> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЛОГИСТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ		69
<b>Долженков П.А.</b> ОПТИМИЗАЦИЯ РЕМОНТНОГО ХОЗЯЙСТВА НА ОСНОВЕ ТЕОРИИ НАДЕЖНОСТИ		70
<b>Кенжебаева М.Т., Досымова О.Ж.</b> ПРОБЛЕМЫ МОНОИНДУСТРИАЛЬНЫХ ГОРОДОВ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН: ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ		72

<b>Зубарева С.Ф.</b> НАЛОГОВЫЕ РЕЖИМЫ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	75
<b>Ищенко И.В., Кочетова Л.Р.</b> ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ ПЕРСОНАЛА КАК ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	78
<b>Ищенко И.В., Радченко С.М.</b> ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ КАК УСЛОВИЕ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ И МУНИЦИПАЛИТЕТОВ	80
<b>Ищенко И. В., Павлов Н. В.</b> ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОЧЕГО МЕСТА СЕКРЕТАРЯ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ УЛУЧШЕНИЯ ЕГО ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ РАБОТЫ	82
<b>Казаков Н.П., Постикэ Н.Б.</b> ВЛИЯНИЕ ТУРИЗМА НА ЭКОНОМИКУ РЕГИОНОВ, РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РАЗВИТИИ ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА	84
<b>Казаков Н.П., Якунин П.Н.</b> ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПОВЫШЕНИЯ РЕКРЕАЦИОННОЙ ЕМКОСТИ ТУРИСТСКИХ ОБЪЕКТОВ РЕГИОНА	87
<b>Киреева Е.Ф.</b> ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ НАЛОГОВОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В ТАМОЖЕННОМ СОЮЗЕ	91
<b>Козинский С.М., Нюнько О.В.</b> ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ МОДЕЛИ УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ: ВОСТОЧНОЕВРОПЕЙСКИЙ ОПЫТ	94
<b>Кочетова Л.Р., Корначева А.В.</b> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ВНУТРИПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ	97
<b>Кочетова Л.Р., Кудрина К.А.</b> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПРОФОРИЕНТАЦИИ КАК К ОДНОМУ ИЗ СПОСОБОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НЕОБХОДИМЫМИ КАДРАМИ	99
<b>Кочетова Л.Р., Корягина Н.В.</b> УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ АДАПТАЦИЕЙ ЖЕНЩИН, НАХОДЯЩИХСЯ В МЕСТАХ ЛИШЕНИЯ СВОБОДЫ, НА ПРИМЕРЕ ФКУ ИК-6 ГОРОДА НИЖНИЙ ТАГИЛ	101
<b>Кочетова Л.Р., Неганова М.А.</b> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ РАБОЧИХ КЛЮЧЕВЫХ ПРОФЕССИЙ ПРЕДПРИЯТИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ	105

<b>Красножон Н.С.</b> СЕГМЕНТНАЯ МОДЕЛЬ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ТРУДА В КООРДИНАТАХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ	108
<b>Кудабаева Л.А.</b> РОЛЬ ХИМИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА В УСТОЙЧИВОМ РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА	112
<b>Лазутина Л.А.</b> РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ УКРАИНЫ	114
<b>Кочетова Л.Р., Медведева О.Ю.</b> УПРАВЛЕНИЕ СТОИМОСТЬЮ БИЗНЕСА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	117
<b>Морозов В.В.</b> КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ИНВЕСТИРОВАНИЕМ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В РЕГИОНЕ	120
<b>Тарачева А.С., Мусатова Н.А., Павлов Н.В.</b> ДИВИЗИОННАЯ СТРУКТУРА УПРАВЛЕНИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ЕВРАЗА)	123
<b>Найденов Н.Д.</b> ВТО И РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В СЕВЕРНОМ РЕГИОНЕ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ КОМИ)	128
<b>Некрасов А. А.</b> ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ: УПАДОК ИЛИ ЭВОЛЮЦИЯ?	131
<b>Нехорошков А. С.</b> «МОНОГОРОДА РОССИИ, КАК «ЭХО» ПРОШЛЫХ СТОЛЕТИЙ»	134
<b>Орлова А.А.</b> СИСТЕМА ПОДГОТОВКИ КВАЛИЦИФИРОВАННЫХ РАБОЧИХ: НЕОБХОДИМОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ	136
<b>Пустовит М.В.</b> ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МЕХАНИЗМА ТРУДОРЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ НА МЕЗО-УРОВНЕ	139
<b>Радченко О.Д., Малик Л.Н.</b> ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО ТУРИЗМА НА УКРАИНЕ И ОПЫТ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН	141
<b>Сафиуллина Н.Ш.</b> ОРАТОРСКОЕ ИСКУССТВО В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ	146

<b><i>Соловьев А.К., Коржов М.А., Курманов А.М.</i></b> ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ НОВОГО ЭТАПА РЕФОРМИРОВАНИЯ	148
<b><i>Сулова Н.Ю.</i></b> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ, МУНИЦИПАЛЬНЫХ И БИЗНЕС-СТРУКТУР И ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ ПОСРЕДСТВОМ ИНТЕГРАЦИОННЫХ МЕХАНИЗМОВ	151
<b><i>Жербченко Т.И.</i></b> СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО ТРУДА ШКОЛЬНЫХ УЧИТЕЛЕЙ – В УКРАИНЕ	153
<b><i>Шемякин А. Б.</i></b> РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ РАЗБАЛАНСИРОВАННОСТИ РЫНКОВ ТРУДА И ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ	156
<b><i>Шумик Е.С.</i></b> НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЕ КАДРЫ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	160
<b><i>Абрамович Э.В.</i></b> НАПРАВЛЕНИЯ РЕФОРМИРОВАНИЯ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	163
<b><i>Радостева Ю.В.</i></b> НЕОБХОДИМОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ МИГРАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ КАК СПОСОБА СТАБИЛИЗАЦИИ ОБСТАНОВКИ В РОССИИ	167
<b><i>Юрьева Л.В., Ярина А.А.</i></b> УЧЕТ ЗАТРАТ НА ИННОВАЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В КОНТЕКСТЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА	170

Научное издание

**СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ  
ЭКОНОМИКИ, МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА**

Материалы XIX Международной  
научно-практической конференции

7, 8 июня 2013 г.

Компьютерная верстка: *Н.В. Павлов*