

Образовательное учреждение профсоюзов
высшего образования
«Академия труда и социальных отношений»
Курганский филиал

Институт экономики УрО РАН
Курганский филиал



**ЕФИМЕНКОВСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ:
«АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ,
УПРАВЛЕНИЯ И ФИНАНСОВ В УСЛОВИЯХ
НЕСТАБИЛЬНОЙ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ»
(II-ые чтения)**

Курган – 2015

УДК: У29
ББК: 65.051.151
65.291.55А43
С 91

Под редакцией д.э.н. Пилипенко Е.В., к.э.н. Роговой В.Г.

Редакционная коллегия:
Дудник А.В., д.э.н., доцент
Косовских С.В., к.ф-м.н, доцент
Роговой А.И., доцент

В сборник включены статьи Ефименковского Международного форума (II-ые чтения). Материалы форума включают в себя теоретические и практические аспекты активизации инновационной деятельности региона.

С 91

ISBN 978-5-906297-13-6

УДК: У29

ББК:65.051.151

ISBN 978-5-906297-13-6

© ОУП ВО «АТиСО» Курганский филиал,
ИЭ УрО РАН Курганский филиал, 2015.

Уважаемые участники Форума!

Второй Международный экономический форум памяти Ефименкова Василия Ивановича, д.э.н., профессора, «Заслуженного деятеля науки РФ» проводится в сложной экономической ситуации. Василий Иванович оставил огромное научное наследие, а, главное, большое количество учеников в разных уголках страны и за ее пределами продолжают его дело - дело служения науке на благо общества.

Целями Форума являются:

- привлечение ученых, практиков и студентов к совместному обсуждению экономических проблем;
- выработка предложений и рекомендаций по социально-экономическому развитию региона на инновационной основе;
- поддержание непрерывного диалога всех заинтересованных сторон по ключевым экономическим проблемам;
- закрепление за Форумом статуса центра экономических дискуссий регионального уровня.

В работе Форума принимают участие видные ученые, политики и общественные деятели России и ученые Республики Казахстан.

В ходе Форума на пленарной сессии, тематических секциях и круглом столе состоялось обсуждение наиболее острых и актуальных проблем социально-экономического развития региона на инновационной основе.

Свободный обмен мнениями даст возможность взглянуть на проблему инновационного развития экономики региона с разных сторон и учесть разнообразные предложения со стороны власти, бизнеса, политических и общественных деятелей.

Представители Республики Казахстан сделали доклады об имеющемся у них опыте и проблемах инновационного развития экономики.

Участники Форума обсудили стратегические пути развития и выработали рекомендации по дальнейшему совершенствованию сотрудничества в научной сфере в рамках региона, с привлечением студентов и молодых ученых к изучению и научному сопровождению разработки и реализации программ инновационного социально-экономического развития региона.

Спасибо всем за работу!

Организаторы Форума

Абраменкова Марина Анатольевна,
студентка Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»
Научный руководитель: Корюкина Наталья Владимировна,
ст. преподаватель Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»

ОБЗОР ПРОГНОЗА СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РФ НА ИННОВАЦИОННОЙ ОСНОВЕ

В статье представлен обзор прогноза долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2030г. Основные варианты долгосрочного социально-экономического развития РФ – консервативный, инновационный и целевой (форсированный).

Консервативный сценарий (вариант 1) характеризуется умеренными долгосрочными темпами роста экономики на основе активной модернизации топливно-энергетического и сырьевого секторов российской экономики при сохранении относительного отставания в гражданских высоко - и среднетехнологичных секторах. Модернизация экономики ориентируется в большей степени на импортные технологии и знания.

Среднегодовые темпы роста ВВП оцениваются на уровне 3,0-3,2% в 2013-2030 гг. Экономика увеличится к 2030 г. всего в 1,7 раза, реальные доходы населения возрастут в 1,9 раза, а доля России в мировом ВВП уменьшится с 3,8% в 2012 г. до 3,6% в 2030 г.

Инновационный сценарий (вариант 2) характеризуется усилением инвестиционной направленности экономического роста. Сценарий опирается на создание современной транспортной инфраструктуры и конкурентоспособного сектора высокотехнологичных производств и экономики знаний наряду с модернизацией энергосырьевого комплекса.

Среднегодовые темпы роста российской экономики оцениваются на уровне 4,0-4,2% в 2013-2030 гг., что будет превышать рост мировой экономики и позволит увеличить долю России в мировом ВВП до 4,3% к 2030 г.

Целевой (форсированный) сценарий (вариант 3) разработан на базе инновационного сценария, при этом он характеризуется форсированными темпами роста, повышенной нормой накопления частного бизнеса, созданием масштабного несырьевого экспортного сектора и значительным притоком иностранного капитала.

Среднегодовые темпы роста ВВП повышаются до 5,0-5,4%, что повышает вес российской экономики в мировом ВВП до 5,3% мирового ВВП к 2030 г.

Основные характеристики сценариев долгосрочного экономического развития представлены в таблице.

Таблица – Основные характеристики сценариев долгосрочного экономического развития

№ п/п	Название	Консервативный (вариант 1)	Инновационный (вариант 2)	Форсированный (вариант 3)
	А	1	2	3
1	Социальное развитие	Частичная модернизация социальной сферы и частичная реализация целей социального развития к 2018 г. Усиление дифференциации по доходам, низкая доступность социальных услуг Доля среднего класса около трети населения	Масштабная модернизация социальной сферы на федеральном и региональном уровнях. Снижение дифференциации доходов Доля среднего класса приближается к половине населения	Масштабная модернизация социальной сферы на федеральном и региональном уровнях. Снижение дифференциации доходов Средний класс будет составлять более половины

Продолжение таблицы

	А	1	2	3
				населения
2	Дополнительные расходы на оплату труда	Сдвиг основных мероприятий по реализации указов Президента РФ на период после 2015 г. Сохранение достигнутого паритета по уровню оплаты труда после 2018 г.	Относительно равномерный рост расходов на реализацию указов Сохранение достигнутого паритета по уровню оплаты труда после 2018 г.	Увеличение объема расходов на реализацию указов за счет концентрации бюджетных учреждений в субъектах РФ с более высокой заработной платой по экономике Приближение соотношения заработной платы в социальных отраслях и экономике в целом к среднеевропейскому уровню после 2018 г.
3	Транспортная инфраструктура	Преодоление «узких мест» в развитии транспортной инфраструктуры после 2020 г.	Масштабная модернизация транспортной системы к 2025-2030 гг. Строительство высокоскоростных магистралей	Модернизация транспортной системы к 2025 г. Строительство высокоскоростных магистралей
4	Конкурентные преимущества	Используется потенциал нефтегазового сектора и транзитный Сохранение невысокой конкурентоспособности машиностроительного сектора Рост производительности труда в 1,3 раза к 2018 г. и в 1,9 раза к 2030 г.	Рост технологической конкурентоспособности и снижение энергоемкости Рост производительности труда в 1,4 раза к 2018 г. и в 2,3 раза к 2030 г.	Рост технологической конкурентоспособности и снижение энергоемкости Рост производительности труда в 1,5 раза к 2018 г. и в 2,7 раза к 2030 г.
5	Изменение структуры экономики	Доминирование сырьевого сектора Развитие энергоемких производств Рост импорта товаров и технологий	Диверсификация экономики и экспорта Рост доли высокотехнологичных отраслей и экономики знаний	Диверсификация экономики и экспорта Рост доли высокотехнологичных отраслей и экономики знаний
6	Бюджет	Бюджетное правило	Потребность в дополнительных ассигнованиях	Потребность в дополнительных ассигнованиях

	А	1	2	3
			федерального бюджета	федерального бюджета
7	Пенсионная реформа	Реализация пенсионной реформы с 2015 г. - модификация формулы начисления пенсий, учет динамики прожиточного минимума пенсионера и доходов Пенсионного фонда. При этом обеспечивается снижение нагрузки на федеральный бюджет в части обеспечения сбалансированности бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации		
8	Финансирование экономического роста	Приток капитала на уровне 0,1-0,3% ВВП Задолженность населения к 2030 г. 50% ВВП Задолженность предприятий к 2030 г. 72% ВВП Счет текущих операций сбалансирован	Приток капитала на уровне 1-2,5% ВВП Задолженность населения к 2030 г. 54% ВВП Задолженность предприятий к 2030 г. 73% ВВП Счет текущих операций сбалансирован	Приток капитала в корпоративный и банковский сектор на уровне 3-6,5% ВВП Задолженность населения к 2030 г. 62% ВВП Задолженность предприятий к 2030 г. 94% ВВП
9	Региональный аспект	Рост регионального неравенства при формировании новых энерго-сырьевых кластеров на Урале, в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке	Сокращение регионального неравенства Формирование новых центров инновационного развития, в том числе в Поволжье, на Урале и в Сибири	Сокращение регионального неравенства Формирование новых центров инновационного развития, в том числе в Поволжье, на Урале и в Сибири
10	Место в мировой экономике	Усиление зависимости от конъюнктуры рынков углеводородов и сырья, а также импорта технологий	Специализация на рынках сырья с глубоким уровнем переработки и высокотехнологичной продукции Реализация потенциала многосторонней интеграции и создание сильного евразийского регионального объединения	Специализация на рынках сырья с глубоким уровнем переработки и высокотехнологичной продукции Реализация потенциала многосторонней интеграции и создание сильного евразийского регионального объединения

Сценарий инновационного развития опирается на использование конкурентных преимуществ российской экономики не только в традиционных секторах (энергетика, транспорт, аграрный сектор), но и в новых наукоемких секторах и «экономике знаний» и масштабное изменение структуры российского экспорта. Реализация инновационного сценария позволяет значительно сократить разрыв с развитыми странами по уровню

благополучия российских граждан и повысить статус России в мировой экономике. Уровень доходов на душу населения возрастет с 57% от уровня Еврзоны до 75-77% в 2020 году и 95-100% в 2030 г. Россия укрепит свои позиции как одного из лидеров научно-технологического и образовательного развития в мире.

Рост экономики будет опираться на активные социальные сдвиги. Доля среднего класса повысится с 22% в 2010 г. до 37% в 2020 и 48% в 2030 г.

Сценарий форсированного роста соответствует ориентирам долгосрочной государственной экономической политики и характеризуется интенсификацией всех имеющихся факторов экономического роста. Это предполагает ускорение реформ для улучшения бизнес-климата и интенсификацию притока иностранного капитала, а также активизацию использования национальных сбережений и рост государственных расходов на развитие социальной, энергетической и транспортной инфраструктур.

Инвестиционная активность российской экономики в среднесрочной перспективе по форсированному варианту развития должна существенно возрасти. Ресурсы экономики, направляемые на валовое накопление основного капитала, должны возрасти с 21,8% ВВП в 2012 г. до 29% ВВП в 2018 г.

Социально-экономическая политика Правительства Российской Федерации на период до 2020 г. будет определяться на основе приоритетов, сформулированных в Указе Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике». В ближайшие годы необходимо совершить прорыв в переходе к экономике нового типа, инновационной социально-ориентированной, конкурентоспособной на пространстве мировой экономики.

Сценарии консервативного и инновационного развития экономики не позволят достичь параметров, намеченных в Указе Президента Российской Федерации. В консервативном варианте не удастся решить в полной мере ни одной из стратегических задач. Так, слабая инвестиционная активность определит повышение доли валового накопления основного капитала в ВВП с 21% в 2011 г. максимум до 25% в 2018-2020 гг. Рост производительности труда к 2018 г. составит чуть более 30% относительно уровня 2011 г.

Сценарий инновационного развития обеспечивает значительное улучшение качественных характеристик экономического развития при поддержании сбалансированного устойчивого роста. Вместе с тем, целевые показатели указов Президента Российской Федерации в полной мере достичь не удастся. В 2018-2020 гг. доля инвестиций в основной капитал в ВВП будет находиться в пределах 25-26%, рост производительности труда к 2018 г. относительно 2011 г. составит 1,4 раза.

В форсированном сценарии инновационный импульс, реализуемый стратегиями развития высокотехнологичных отраслей, и расходами на наукоемкие отрасли, обеспечивающие развитие человеческого капитала, позволит увеличить долю высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВВП с 7,7% в 2011 г. до 9,4% ВВП в 2015 г. и до 12% к 2020 г. Доля высокотехнологичного наукоемкого сектора в ВВП к 2018 году возрастет в 1,4 раз. Это позволит достичь параметра Указа Президента Российской Федерации о повышении доли этого сектора в ВВП в 1,3 раза к 2018 г. Экономическая политика, направленная на улучшение бизнес-климата и увеличение притока иностранного капитала, предполагает существенный рост доли валового накопления основного капитала в ВВП - до 25% к 2015 г., 29% к 2018 г. и до 32% к 2020 г.. Форсированный сценарий развития характеризуется интенсификацией всех факторов экономического роста для достижения целевого параметра роста производительности труда к 2018 г. в 1,5 раза относительно уровня 2011 г. в условиях относительно стабильных мировых цен.

Факторы, обеспечивающие ускоренное развитие по инновационному и форсированному сценариям, характеризуются различной ролью и масштабами своего вклада в ускорение экономического роста по этапам долгосрочной перспективы.

Первый период (2013-2020 гг.) можно рассматривать как период внутренней перестройки, направленной на преодоление «узких мест» в развитии транспортной и энергетической инфраструктуры и формирование очагов собственно инновационного

развития и «новой экономики». Ускорение темпов роста в этот период обеспечивается преимущественно за счет развития высоко - и среднетехнологичных отраслей (оборонных и гражданских), дающих быструю отдачу в росте ВВП, а также за счет повышения эффективности использования ресурсов и расшивки инфраструктурных ограничений, сдерживающих привлечение инвестиций и развитие отдельных регионов. Одновременно в этот период создаются условия для долгосрочного инновационного развития путем последовательного смещения структуры расходов бюджета в пользу финансирования инновационных секторов экономики. Однако, вклад высокотехнологичных и наукоемких секторов в рост ВВП в этот период еще не так ощутим, из-за их невысокой доли в производстве добавленной стоимости.

Второй период (2021-2025 гг.) характеризуется максимальным эффектом от ускорения роста высокотехнологичных и наукоемких секторов экономики. Завершается реализация масштабных инфраструктурных проектов, что создает качественно новый тип мобильности населения и транспортных потоков в экономике. Одновременно возрастает роль и вклад человеческого капитала в экономический рост. Результаты модернизации образования и здравоохранения проявляются не только в развитии указанных секторов новой экономики и сектора общественных услуг, повышении качества предоставляемых ими услуг, но и в повышении качества самого человеческого капитала, его производительной силы.

Третий период (2026-2030 гг.) можно рассматривать в полной мере как период развития на основе нового качества человеческого капитала и создания нового экспортного потенциала, опирающегося на товары и услуги с высокой долей добавленной стоимости. По мере роста нормы накопления и создания необходимой инфраструктурной базы замедляется вклад инвестиций в основной капитал и вложений в инфраструктурные сектора, относительно замедляются и общие темпы экономического роста, особенно в форсированном сценарии развития, но продолжает наращиваться отдача от осуществленного финансирования человеческого капитала и особенно научных разработок.

Таким образом, разница в динамике ВВП между инновационным сценарием развития и консервативным постепенно увеличивается с 0,6 п.п. в 2013-2020 гг. до 1,2 п.п. в 2025-2030 г. Более половины вклада в обеспечение дополнительного роста ВВП вносит финансирование из бюджетной системы. Среди факторов бюджетной системы около 60% вклада в ускорение роста ВВП приходится на фактор финансирования развития высокотехнологичных отраслей промышленности и научные исследования и разработки, повышающие конкурентоспособность отечественной продукции. Среди других факторов основную роль играют государственные вложения в развитие инфраструктуры, содействующие повышению эффективности экономики и привлечению дополнительных инвестиций в основной капитал, а также вложения в человеческий капитал. Именно этот фактор оказывает в долгосрочной перспективе наибольшее влияние на повышение эффективности человеческого капитала и технический прогресс и, как следствие, в повышение эффективности производства.

Абдрахманова Эльвира Аслановна,
магистрант 1 курса специальности «Менеджмент»
Костанайского государственного университета им. А.Байтурсынова,
Республика Казахстан

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Актуальность данного исследования обусловлена необходимостью повышения эффективности в области государственного управления. Это явилось результатом проведения структурных изменений в этой области социально-экономического развития РК. Система государственного планирования является объектом научных публикаций как зарубежных, так и отечественных специалистов, однако в Казахстане эта область менее проработана в силу объективных исторических обстоятельств.

Основной целью исследования является анализ формирования системы государственного планирования в РК и выявление основных направлений ее совершенствования в деятельности государственных организаций и учреждений.

Для достижения поставленной цели обобщен опыт формирования и внедрения системы государственного планирования в Республике Казахстан, а также опыт других стран в данной области.

Методология исследования основана на научном анализе и синтезе. Также были использованы методы наблюдения, анализа причинно-следственных связей, системного и сравнительного анализа.

Объектом исследования является система государственного планирования в Казахстане.

Государственное управление в Казахстане сегодня представлено на новом качественном уровне, как результат реализации системы государственного планирования, ориентированного на результат, что является важным фактором социально-экономического развития страны и повышения качества жизни населения.

Планирование представляет собой предопределение будущего, построение активного образа модели желаемого и намечаемого в будущем состояния экономики при одновременном установлении путей, способов, средств и сроков достижения намечаемых целей и состояния.

План фиксирует показатели, характеризующие состояние системы в конце планового периода, определяет пути и способы достижения желаемых результатов и необходимые для этого ресурсы. Вся работа по разработке и составлению планов, а также их практическое осуществление представляют собой систему планирования.

Система государственного планирования в Указе Президента Республики Казахстан от 18 июня 2009 г., №827 определена, как комплекс взаимосвязанных элементов, состоящих из принципов, документов, процессов и участников государственного планирования, обеспечивающий развитие страны на долгосрочный (свыше 5 лет), среднесрочный (от года до 5 лет) и краткосрочный (до года) периоды [1].

Целью создания единой Системы государственного планирования социально-экономического развития страны и контроля результативности деятельности по их достижению является повышение эффективности координации деятельности государственных органов по обеспечению социально-экономического развития Республики Казахстан на основе унификации процедур подготовки стратегических и программных документов, определения целевых значений результативности их реализации и мониторинга их достижения.

Основной функцией государственного планирования является определение курса действий управляемой системы, с последующим формулированием комплекса мер по их реализации, что находит свое отражение в содержании плана.

Внедрение системы государственного планирования предполагает повышение эффективности использования информационных и коммуникационных технологий, а также результативности использования ресурсов в деятельности государственных органов. В этой связи, система государственного планирования предназначена для решения следующих задач:

- упорядочивание процесса финансового, пространственного, организационного планирования;
- формирование единого подхода к планированию и прогнозированию на основе построения четкой взаимоувязанной системы документов стратегического и программного планирования;
- создание непрерывной системы принятия эффективных управленческих решений.

В процессе планирования целевые установки конкретизируются и трансформируются в целевые показатели, определяющие количественные и качественные характеристики планируемых объектов и процессов. На этапе формирования целевых показателей особенно значима роль методологии, обеспечивающей научно обоснованные и корректные числовые индикаторы развития социально-экономической системы на предстоящие периоды. Целевые

показатели образуют основное содержание программ и планов развития экономики страны.

Сформированная Система государственного планирования в Казахстане, представляющая комплекс стратегических и программных документов, будет способствовать созданию дополнительных гарантий бизнесу, что соответственно должно стимулировать приток иностранных инвестиций и более рациональное распределение их по регионам страны. Такие оптимистичные прогнозы обосновываются внедрением новой модели бюджетирования, ориентированного на результат, способствующей концентрации ресурсов на решении ключевых проблем развития национальной экономики.

Бюджет, ориентированный на результат, внедряется в Казахстане с 2009 г. на уровне центральных государственных органов, а с 2010 г. и в местных государственных органах. Сущность бюджетирования, ориентированного на результат, заключается в отборе основных целей социального, экономического, научно-технического развития, разработке взаимосвязанных мероприятий по их достижению в намеченные сроки при сбалансированном обеспечении ресурсами и эффективном развитии общественного производства [2].

Проблема государственного планирования социально - экономического развития страны в условиях рыночной экономики вызывает вполне закономерный вопрос: для чего нужно такое планирование и есть ли перспективы его развития в рыночном хозяйстве? Попытки противопоставления рынка плану, отказа от практики планового регулирования экономики имели место и в нашей стране в ходе проведения экономических реформ в годы становления суверенного Казахстана. Однако, государственное планирование экономического и социального развития не только возможно, но и в значительной степени эффективно, и это подтверждает положительный опыт стран Западной Европы, Юго-Восточной Азии, США, Японии и др.

Особенно успешно государственное планирование реализуется во Франции, Японии, Южной Корее, а также в других странах в виде программ промышленной политики, средне- и долгосрочных планов. Известно, что опыт советского государственного планирования был изучен и трансформирован в США в 30-е годы прошлого века в виде специальных программ для выхода из кризиса и затем в странах Западной Европы для преодоления последствий Второй мировой войны. Но эти страны постепенно усовершенствовали методологию планирования, продвинувшись от жесткого директивного планирования советского образца к стратегическому планированию. В Казахстане, России и других странах постсоветского пространства в результате преобразований в 90-е годы отказались от планирования вообще.

Современный рынок не отменяет необходимости планирования в целом как метода, и государственного планирования, в частности. Управление индустриальным и постиндустриальным типом экономики невозможно без стратегического замысла, определения целей оперативного регулирования, координации из единого центра. Вместе с тем, очевидно, что в условиях рынка задачи, функции, системы планирования в целом претерпевают существенные изменения. Государственное планирование предполагает необходимость обоснованных целей развития, системы приоритетов, так как не вызывает сомнений то, что у государства не может быть цели важнее, чем неуклонный рост уровня благосостояния населения. Повышение благосостояния населения по мере роста производства является объективной тенденцией. Уровень жизни может быть измерен либо вектором потребностей, удовлетворяемых среднестатистическим членом общества в данный момент времени, либо, менее точно, величиной средней реальной заработной платы.

Можно утверждать, что система государственного планирования должна быть ориентирована на ускоренное достижение стратегических целей. Для этого, как свидетельствует мировой опыт, государственное планирование должно осуществляться на всех иерархических уровнях. В ходе внедрения новой системы государственного планирования в РК ставится задача перенести внимание в планировании с микро - на макроуровень экономики, особенно на определение общих тенденций развития и формирование стратегии роста, обеспечить более тесную увязку региональных и общегосударственных стратегий, макроэкономической политики и краткосрочных планов.

Функционирование системы государственного планирования в Казахстане получило

свое законодательное закрепление в декабре 2008 г. в связи с принятием Бюджетного кодекса Республики Казахстан. В новом варианте данного документа имеется глава «Основы планирования бюджета», в которой указывается, что система государственного планирования определяется Президентом Республики Казахстан, а в бюджетном процессе используются следующие документы:

- прогноз социально-экономического развития и бюджетных параметров Республики или региона;
- закон о республиканском бюджете, решение маслихата о местном бюджете;
- стратегические планы государственных органов;
- операционные планы.

Министерство экономики и бюджетного планирования определено как центральный уполномоченный орган по государственному планированию, осуществляющий методологическое руководство по государственному планированию, а также вырабатывает предложения по совершенствованию системы государственного планирования. Новый Бюджетный кодекс стал предпосылкой для разработки 18 июня 2009 г. Указа Президента Республики Казахстан «О системе государственного планирования в Республике Казахстан», в реализацию которого был принят План мероприятий.

В настоящее время необходимой является взаимоувязка всех документов системы государственного планирования, когда стратегические цели, поставленные в Стратегии развития Казахстана до 2050 г., проецируются на нижеследующий уровень и так до уровня местных государственных органов, с учетом имеющихся трудовых, материальных и финансовых ресурсов. В целом, за счет этого достигается сбалансированность системы государственного планирования, когда каждый государственный орган, достигая поставленных стратегических целей, вносит свой вклад в достижение общегосударственных, стратегических целей.

Таким образом, функционирование системы государственного планирования позволило выстроить бюджетное планирование так, что в настоящее время финансовые потоки идут через бюджетные программы в увязке со стратегическими направлениями, целями и задачами государственных органов [3, с.150]. Если раньше бюджетное планирование осуществлялось напрямую на обеспечение деятельности государственного органа, то теперь выделение бюджетных средств зависит от достижения определенных результатов по планируемым показателям задач и целевым индикаторам (Таблица).

Таблица – Сравнение традиционной модели и БОР

№	Стратегия бюджетного процесса	Традиционная модель	Модель БОР
	А	Б	В
1	Планирование	От существующей сети («снизу»)	От возможностей и целей («сверху»)
2	Исполнение	Финансирование расходов	Финансирование результатов (на основе бюджетных программ)
3	Контроль	Соответствие плану расходов	Соответствие плановым результатам
4	Отчетность	Отчет об использовании средств	Отчет о достижении результатов

Новая система государственного планирования позволит выстроить сбалансированную, эффективную и целостную систему стратегических и программных документов страны, где необходимость и правомерность разработки документа нижестоящего уровня вытекает из документов, стоящих на уровне выше, а контроль и оценка реализации документов, стоящих на уровне выше, осуществляется на основе документов нижестоящих уровней.

Кроме того, система государственного планирования позволит упорядочить и оптимизировать излишние виды документов, выстроить эффективную иерархию стратегических и программных документов страны для достижения конкретных целевых результатов. В целом внедрение новой системы государственного планирования оказывает положительное воздействие на функционирование всей бюджетной системы.

Процессами Системы государственного планирования в Республике Казахстан согласно Указу Президента «О системе государственного планирования в Республике Казахстан» являются разработка и утверждение, реализация, мониторинг, оценка, корректировка, контроль за реализацией ее документов (Рисунок).

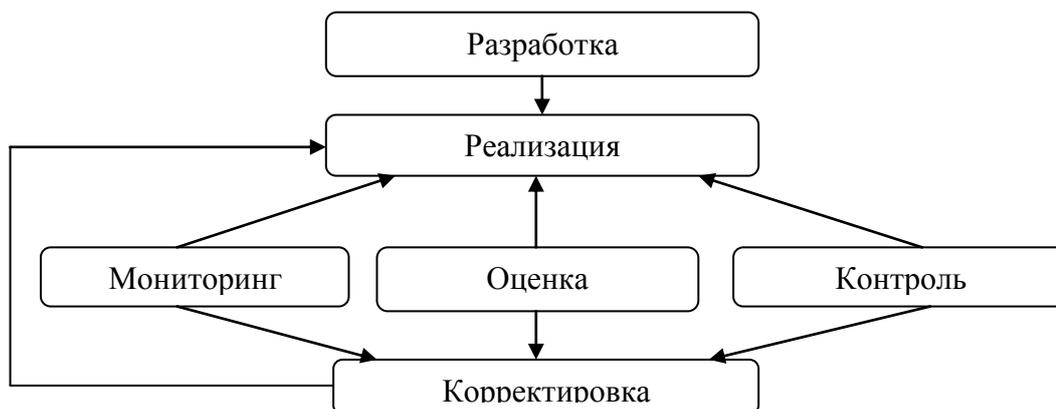


Рисунок - Взаимодействие между процессами системы государственного планирования

Разработкой является процесс анализа текущей ситуации, моделирования, формирования видения и определения приоритетов, а также ресурсного обеспечения стратегических и программных документов. Реализацией является процесс достижения заданных целей и показателей результатов (промежуточных и конечных) стратегических и программных документов.

Мониторинг является следующим процессом системы государственного планирования. Целью мониторинга стратегических и программных документов является улучшение хода их реализации для обеспечения надлежащего и своевременного достижения ожидаемых результатов путем оперативного планирования на происходящие внутренние и внешние факторы. Немаловажным процессом в системе государственного планирования является оценка. Целью оценки является выдача рекомендации в зависимости от результатов оценки о корректировке документа, об улучшении деятельности государственного органа, об изменении действующего законодательства, об объемах и источниках финансирования и другие.

Стратегические планы должны быть разработаны таким образом, чтобы они оставались не только целостными в течение длительного времени, но и сохраняли гибкость. Таким образом, корректировка стратегических и программных документов помогает создать единство общей цели внутри государственного органа. И последний процесс в системе государственного планирования – это контроль.

Под контролем, согласно Указу Президента РК «О системе государственного планирования в Республике Казахстан», понимается анализ полноты и своевременности исполнения документов Системы государственного планирования путем осуществления плановых и внеплановых проверок с целью выявления, устранения и недопущения нарушений. Контроль стратегических и программных документов осуществляется с учетом полученных результатов проведенных мониторинга или оценки. Процессный подход позволяет также решать задачи оперативного и стратегического управления на основе учетных данных о деятельности государственных органов.

Список использованных источников:

1. Указ Президента Республики Казахстан «О Системе государственного

планирования в Республике Казахстан» от 18 июня 2009 г., №827. – Система государственного планирования изложена в редакции Указа Президента РК от 17.06.14 г. № 840 – Режим доступа: http://adilet.zan.kz/rus/docs/U090000827_

2. Концепция по внедрению системы государственного планирования, ориентированного на результаты. Постановление Правительства Республики Казахстан от 26 декабря 2007 г. № 1297.– Режим доступа: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/P1400000481>

3. Новая модель государственного планирования в Республике Казахстан./ Под научной ред. Ж.К. Бопиевой.– Астана: АО «Институт экономических исследований».– 2010.– 150 с.

Артаментова Ольга Александровна,
к.э.н., доцент ФГБОУ ВПО «Курганский государственный университет»

МЕРЫ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

Эффективность и конкурентоспособность национальной экономики, её устойчивое и динамичное развитие тесно взаимосвязаны с экономической безопасностью страны.

Понятие «экономическая безопасность страны» отражает способность соответствующих политических, правовых и экономических институтов государства защищать интересы своих ключевых субъектов в рамках национальных и международных правовых норм, при соблюдении и уважении национальных хозяйственных традиций и ценностей.

Проблема экономической безопасности страны привлекает внимание специалистов различного профиля, работающих в сфере экономики, политики, международных отношений.

Экономическая безопасность России складывается из экономической безопасности её регионов. Проблема обеспечения экономической безопасности регионов исследована недостаточно. Это связано со сложностью и комплексностью самого явления экономической безопасности, отсутствием единых методологических подходов, недостаточностью унификации региональных статистических данных для оценки уровня региональной экономической безопасности, собственной спецификой регионов.

Экономическая безопасность региона — это комплекс мер, направленных на устойчивое, постоянное развитие и совершенствование экономики региона, включающий механизм противодействия внешним и внутренним угрозам.

Объектом экономической безопасности региона является региональная экономика как система взаимодействия производственной, социальной и природной сферы.

В структуре экономической безопасности региона можно выделить три важнейших блока.

1 Экономическая независимость, которая носит относительный характер из-за экономической и политической зависимости региона от государственного центра и взаимосвязанности экономик субъектов Российской Федерации. В данном случае экономическая независимость предполагает возможность контроля региональной власти за региональными ресурсами. А именно, достижение такого уровня производства, эффективности и качества продукции, который будет обеспечивать ее конкурентоспособность и позволит участвовать в межрегиональной и международной торговле, кооперационных связях и обмене научно-техническими достижениями.

2 Стабильность и устойчивость региональной экономики, предполагающие защиту собственности всех форм, создание надежных условий и гарантий для предпринимательской деятельности, борьбу с экономическими правонарушениями, балансирование распределения доходов и расходов.

3 Способность к саморазвитию и прогрессу — создание благоприятного климата для инвестиционных вложений и инновационной деятельности, постоянная модернизация производства, повышение профессионального, образовательного и

культурного уровня работающего населения [1].

Основные угрозы экономической безопасности региона условно можно разделить на две группы: внутренние и внешние.

К внутренним угрозам относятся угрозы, возникающие в реальном секторе экономики (спад производства, сокращение и износ основных фондов, потеря рынков сбыта, снижение инвестиционной и инновационной деятельности), угрозы социальной сферы (рост безработицы, снижение уровня жизни населения, сокращение объектов социальной инфраструктуры), производственные и энергетические угрозы (преобладание импортной продукции на рынке, сокращение производства энергии, завышение расходов на производство продукции, несоответствие роста тарифов естественных монополий уровню доходов населения).

Внешние угрозы включают в себя валютно-финансовые (отток валютных средств, увеличение внешнего долга), экономические (потери внешних рынков, криминализация экономики) и внешнеэкономические угрозы (территориальный сепаратизм, политическая нестабильность).

Совокупность данных факторов может привести к ухудшению экономической безопасности региона и, возможно, повлиять на экономическую безопасность всей страны.

Для мониторинга за состоянием экономической безопасности территории разрабатываются критерии, параметры, а также пороговые значения индикаторов социальных и экономических процессов.

Пороговые значения – это такие значения индикаторов социально-экономических процессов, приближение к которым свидетельствует о нарастании угроз социально-экономической стабильности общества, а их превышение – о подрыве экономической безопасности.

Институтом экономики УрО РАН совместно с Министерством экономики и Министерством топлива и энергетики РФ разработана комплексная методика диагностики экономической безопасности территорий РФ, предназначенная для оценки кризисных ситуаций возникающих в социально-экономических сферах регионов.

Для оценки характера ситуации по экономической безопасности в методике применяются семь возможных состояний:

Таблица – Правила оценки состояния по I-индикатору безопасности

№ п/п	Характер ситуации	Обозначение
	А	Б
1	Нормальная	Н
2	Предкризис 1 (начальный)	ПК1
3	Предкризис 2 (развивающийся)	ПК2
4	Предкризис 3 (критический)	ПК3
5	Кризис 1 (нестабильный)	К1
6	Кризис 2 (угрожающий)	К2
7	Кризис 3 (чрезвычайный)	К3

На основании этой методики Курганстатом была проведена диагностика экономической безопасности Курганской области за 2010 г. [3]. Результаты были распределены на два блока:

- 1 Обеспечение приемлемого уровня существования.
- 2 Способность экономики к устойчивому развитию.

В результате было получено, что 2010 г. на территории Курганской области экономическая безопасность оценивалась как кризисная нестабильного характера (К1).

По блоку «обеспечение приемлемого уровня существования» по сравнению с 2009 г. оценка ситуации осталась неизменной и оценивается как предкризисная критического характера (ПК3).

По блоку «способность экономики к устойчивому развитию» острота ситуации

несколько увеличилась и перешла из предкризисной в кризисную нестабильного характера (К1). Так, в 2010 г. ухудшилась ситуация в инвестиционной, производственной и научно-технической безопасности.

Оценка «чрезвычайно критическая ситуация» наблюдалась по таким показателям как: количество зарегистрированных преступлений на 1000 чел. населения и степень износа основных промышленно-производственных фондов

Не лучшая ситуация складывалась по показателям: уровень безработицы, отношение среднедушевого денежного дохода к прожиточному минимуму, сальдированная прибыль предприятий и организаций, индекс физического объёма инвестиций в основной капитал по отношению к базовому периоду, относительное изменение объёма промышленного производства по сравнению с базовым периодом.

Анализируя статистические данные Курганской области за 2011, 2012 г. можно определить следующие результаты:

1 По сравнению с 2010 г. уровень зарегистрированной безработицы в 2012 г. снизился с 2,7% до 1,7%.

2 Уровень зарегистрированных преступлений на 1000 чел. постепенно снижается.

3 Существует динамика улучшения показателей доходов населения. Но, несмотря на это, продолжается увеличение цен.

4 Степень износа основных фондов существенно не изменилась, а значит, проблема остаётся актуальной.

5 Сальдированный финансовый результат (по полному кругу предприятий и организаций) увеличился с 3265,9 млн. р. до 4828,8 млн. р.

6 В 2012 г. инвестиции в основной капитал увеличились по сравнению с 2010 г. на 8174,1 млн. р.

7 Проблемы в научно-исследовательской деятельности на территории Курганской области сохраняются. Сокращается объём исследований и разработок. Увеличивается доля работ, не связанных с наукой и выполняемых научными организациями.

8 Демографическая ситуация остаётся нестабильной. Несмотря на снижение показателей естественной смертности и увеличения численности родившихся детей, продолжается стабильная миграционная убыль населения.

На сегодняшний день в области действует стратегия социально-экономического развития до 2020 г., в которой определено, что основной стратегической целью является повышение уровня и качества жизни населения на основе эффективного использования человеческого и инвестиционно-инновационного потенциала, обеспечивающих устойчивое развитие и конкурентоспособность области, увеличение продолжительности жизни населения [2].

Осуществление данной стратегии ведётся по следующим направлениям: создание региональной эффективно действующей инновационной системы, способной обеспечить укрепление позиций области на внутреннем и внешних рынках, повысить её конкурентоспособность; наращивание объёмов производства за счёт эффективного использования и развития имеющегося потенциала, создание новых производств и повышение на этой основе качества жизни населения; формирование нового социально-ориентированного и привлекательного образа Курганской области посредством полноценного раскрытия и развития человеческого потенциала.

Экономическая безопасность региона – важный компонент экономической безопасности страны. Решение проблем в субъектах РФ повысит не только привлекательность самого региона, но и улучшит показатели развития страны.

На сегодняшний день в России наблюдается проблема дифференциации регионов по уровню их развития. Курганская область продолжает оставаться дотационным регионом. В области реализуется множество программ, осуществляются мероприятия по улучшению показателей социально-экономического развития. В это же время сохраняются нерешённые проблемы, препятствующие развитию области и затрудняющие модернизацию хозяйственного комплекса. Для устранения проблем требуются меры по оптимизации государственной и региональной политики, с целью повышения качества жизни населения и

устойчивого развития экономики области, а также обеспечения экономической безопасности региона.

При проведении модернизации экономики Курганской области требуются, по нашему мнению, следующие первоочередные меры:

1) инновационное инвестирование считать приоритетным направлением развития хозяйственного комплекса;

2) поддержка жизненно важных для населения региона предприятий и объектов инфраструктуры;

3) модернизация и дальнейшее развитие транспортной инфраструктуры;

4) сокращение уровня миграции молодого населения вследствие невозможности профессиональной реализации;

5) преодоление технической отсталости промышленных предприятий и сельскохозяйственного комплекса;

6) поддержка формирования кластеров в промышленности, сельском хозяйстве, социальной сфере для согласованности взаимосвязанных видов экономической деятельности предприятий, образующих «золотое сечение» всей экономической системы региона и обеспечивающих конкурентные позиции на рынках продукции и услуг;

7) использование преимуществ географического положения региона как приграничной территории, интенсификация международного сотрудничества;

8) улучшение социально-инженерного обустройства сельских территорий для повышения качества жизни сельского населения области и обеспечения продовольственной безопасности региона;

9) поддержка развития малого и среднего предпринимательства с целью максимально эффективного использования местных природных ресурсов, создания новых рабочих мест, противодействия оттоку населения;

10) постоянный мониторинг факторов экономической безопасности, изучение угроз, и на этой основе разработка мер для поддержания и усиления экономической безопасности, предупреждение возникновения проблем.

В целом, на наш взгляд, необходима разработка концепции экономической безопасности региона на среднесрочную перспективу для обеспечения стабильности и устойчивого роста экономики Курганской области.

Список использованных источников:

1. Лаврут Н.С. Экономическая безопасность регионов как основа безопасности страны. // «Экономика и современный менеджмент: проблемы и решения»: материалы международной заочной научно-практической конференции. (27 февраля 2013 г.) — Новосибирск: Изд. «СибАК», 2013. — 100 с.

2. Распоряжение Правительства Курганской области от 2 февраля 2008 г. №488-р "О Стратегии социально-экономического развития Курганской области до 2020 г."

3. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Курганской области (Курганстат). - URL: <http://www.kurganstat.ru>.

Ассаульянова Мария Сергеевна,
студентка Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»
Научный руководитель: Роговой Алексей Игоревич,
доцент Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРИМЕРЕ ООО «БЕЛЛФАСТ»

В результате исследования деятельности ООО «БЕЛЛФАСТ» были выявлены следующие недостатки: отсутствие оценки деятельности персонала и недостаточно высокий уровень эффективности программного обеспечения.

Руководство ООО «БЕЛЛФАСТ» не проводит регулярную оценку деятельности

персонала, что может привести к низкой компетентности сотрудников организации и, как следствие, к снижению прибыли компании.

В связи с этим было предложено провести оценку деятельности персонала отдела управления, для выявления уровня знаний, умений и навыков сотрудников и последующими действиями по устранению недочетов в работе. По результатам оценки деятельности будут выявлены слабые и сильные профессиональные стороны сотрудников отдела управления. Проанализировав все недостатки в знаниях и умениях персонала отдела управления ООО «БЕЛЛФАСТ», будут предложены меры по их устранению, такие как переобучение, повышение квалификации, получение дополнительного образования, прохождение профессиональных курсов и другие. Так же будет выявлен наиболее высокий уровень профессиональных знаний. Сотрудник, обладающий таким уровнем знаний, будет являться первым кандидатом на повышение по карьерной лестнице и увеличение уровня заработной платы.

Оценка деятельности служб управления персоналом – это систематический и планомерно организованный процесс, направленный на соизмерение затрат и результатов, связанных с деятельностью кадровых служб, а также на соотнесение этих результатов с итогами деятельности организации в целом.

Предлагается провести оценку деятельности сотрудников отдела управления персоналом с помощью метода тестирования, разработанного на основе данных профессионального стандарта «Специалист по управлению персоналом». Из данных профессионального стандарта были выделены трудовые функции, соответствующие должности оцениваемых сотрудников. Взяты критерии оценки по необходимым профессиональным знаниям.

Оценка деятельности персонала будет проводится в группе формирования трудовых отношений ООО «БЕЛЛФАСТ», относящейся к отделу управления персоналом.

После проведения предложенного теста, специально созданная экспертная комиссия обработает собранные данные, подведет итоги оценки и сообщит результаты руководству и сотрудникам. По этим данным будут выявлены соответствия знаний и умений сотрудников отдела управления персоналом с занимаемыми должностями. Будут проведены меры по устранению недостатков профессиональных навыков работников, а так же будет создан резерв продвижения кадров.

По результатам проведения оценки деятельности персонала выявлено, что 9 сотрудников группы формирования трудовых отношений соответствуют категории, имеющей высокий профессиональный уровень знаний. Из служащих данной категории был создан резерв кадров, первоочередно претендующих на повышение должности и увеличение заработной платы.

У четырех сотрудников показан средний уровень профессиональных знаний, который соответствует норме, но предполагает дополнительное повышение квалификации. Данной категории служащих было предложено дополнительное повышение уровня профессиональных знаний с целью увеличения эффективности работы.

Сотрудников, не справившихся с тестовым заданием в ходе оценки деятельности персонала отдела управления ООО «БЕЛЛФАСТ» выявлено не было.

Затраты на проведение оценки деятельности персонала отдела управления ООО «БЕЛЛФАСТ» включают в себя:

- затраты на разработку системы оценки;
- затраты на оплату труда экспертной комиссии;
- затраты на обработку данных, полученных в ходе проведения оценки;
- затраты на подведение результатов оценки деятельности персонала отдела управления.

При условии, что оценка деятельности персонала отдела управления будет проводиться 5 ч., то затраты составят:

- на оплату труда экспертной комиссии: $80\text{р./ч.} \times 3\text{чел.} \times 5\text{ч.} = 1200\text{р.};$
- на оплату обработки данных: $80\text{р./ч} \times 3\text{чел.} \times 5\text{ч.} = 1200\text{р.};$
- на подведение результатов: $65\text{р./ч.} \times 1\text{чел.} \times 5\text{ч.} = 325\text{р.}$

Затраты на проведение оценки деятельности персонала отдела управления составят 2725 р. за пять часов.

Тем самым внедрение оценки сотрудников отдела управления является целесообразным. Результаты действия предложенного мероприятия значительно превышают затраты на его проведение и позволяют совершенствовать структуру управления ООО «БЕЛЛФАСТ», что позволяет предприятию вести свою деятельность более эффективно и качественно.

В результате исследования деятельности ООО «БЕЛЛФАСТ», а конкретно контакт – центра TaxSee, со стороны программного обеспечения были выявлены следующие минусы:

- недостаточный уровень комфорта работы оператора в рабочей программе АРМ;
- неудобство работы операторов на удаленной территории;
- недостаточно высокий уровень возможностей программного обеспечения для работы с водителями и клиентами.

С целью увеличения объема принимаемых звонков контакт – центром TaxSee и улучшения качества работы с заказами предлагается повышение эффективности программного обеспечения организации.

Для увеличения уровня комфорта и качества работы операторов предлагается модернизировать рабочую программу - АРМ.

Для увеличения количества принимаемых заявок, а так же для возможности подработки сотрудников для операторов была создана возможность работы на домашнем компьютере. Предлагается для более удобной работы на удаленной территории создание программы «Web АРМ». Главным условием для работы Web АРМа будет являться наличие интернета.

Предлагается усовершенствовать работу программного обеспечения с целью создания возможности отслеживать маршрут и местонахождения водителя и клиента при помощи GPS-навигатора.

За счет совершенствования программного обеспечения производительность работы контакт – центра TaxSee, а как следствие и прибыли компании возрастет. Можно рассчитать повышение эффективности предложенных мер.

За счет модернизации рабочей программы АРМ производительность может увеличиться на 1,1%.

За счет создания рабочей программы удаленного доступа Web АРМ (даже если дополнительно будет работать только 20% операторов в один из своих выходных, принимая по сто звонков) производительность может увеличиться на 8,9%.

За счет внедрения функции определения местонахождения звонящего по GPS навигатору может увеличиться качество работы и производительность на 4,4%.

За счет внедрения предложенных рекомендаций производительность работы контакт – центра TaxSee может увеличиться на 14,4%.

Экономический эффект при внедрении более производительного нового оборудования определяется по формуле:

$$Z = \frac{C \times 100\%}{100\% + C}, \quad (1)$$

где Z — изменение условно высвобождаемой численности операторов, %;

C - увеличение мощности нового оборудования, %.

Ранее было вычислено, что от внедрения предложенных рекомендаций в технологии программного обеспечения производительность работы операторов на 14,4%.

$$Z = \frac{14,4\% \times 100\%}{114,4\%} = 12,6\%.$$

Если на данный момент в контакт – центре TaxSee средняя численность операторов в смену составляет 480 чел., то после совершенствования программного обеспечения объем работы может выполняться меньшей численностью работников:

$$480 \times 0,126 = 60,48,$$

$$480 - 60,48 = 419,52 \text{ шт. ед.}$$

Что позволит дополнительно задействовать высвобожденных сотрудников в этой же, либо в другой сфере деятельности организации и приведет к увеличению прибыли компании.

Соответственно экономия фонда заработной платы может составить (при средней зарплате работника 25000 р.):

$60,48 \times 25000 \text{ р.} = 1512000 \text{ р.}$, что повлияет на снижение издержек и увеличение потенциальной прибыли.

Экономия численности работников при внедрении совершенствования программного обеспечения может составить 60,48 шт. ед., что приведет к снижению уровня затраченных средств на заработную плату и соответственно к приросту прибыли на сумму 1512000 р. в месяц.

На разработку и внедрение предложенных рекомендаций выделен один год. По истечении этого срока будет получен рассчитанный результат.

Предложенные направления по повышению эффективности управления персоналом признаны действенными и результативными. Руководство ООО «БЕЛЛФАСТ» активно внедряет рассмотренные направления по совершенствованию работы организации и признает их высокую эффективность.

Барabanова Татьяна Алексеевна,
аспирант ФГБОУ ВО КГСХА им. Т.С. Мальцева
Дудник Алексей Вячеславович,
д.э.н., доцент Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»

ПРОГНОЗЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ И АДАПТАЦИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ К НОВЫМ УСЛОВИЯМ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ

В 2014 г. российская экономика испытала на себе воздействие двух шоков. Помимо структурного кризиса, начавшегося в 2012 г., России пришлось пережить два потрясения, которые существенно повлияли на экономику. Первый из шоков обусловлен интеграцией России в мировую экономику через экспорт природных ресурсов, и, соответственно, ее зависимостью от цикличности мировых сырьевых рынков. За период с июля по декабрь 2014 г. цены на нефть снизились более чем вдвое, результатом чего стал шок, обусловленный ухудшением внешнеторговых условий для России.

Курс рубля снизился на 46% по отношению к доллару США, что отрицательно повлияло на уже слабую деловую и потребительскую уверенность. В результате мер по ужесточению денежно-кредитной политики повысилась стоимость кредитования, что привело к дальнейшему снижению внутреннего спроса. Второй, более специфический шок, был обусловлен геополитической напряженностью, которая возникла в марте 2014 г. и стала причиной экономических санкций. На фоне напряженности не только усилилось восприятие инвестиций в Россию как более рискованных, но и существенно повысилась стоимость внешних займов для российских банков. Все эти факторы привели к существенному сокращению инвестиций.

В 2014 г. траектория экономического роста в России существенно отклонилась от других экономик с высокими доходами и стран с формирующимся рынком (Рисунок 1).

Во втором полугодии 2014 г. западные санкции и падение цен на нефть еще больше ослабили экономическую активность и потребительский спрос. В результате 2014 г. стал еще одним «потерянным годом» для российской экономики: уровень реального ВВП лишь на 6% превысил уровень 2008 г. Тем не менее, адаптация к новым нефтяным ценам складывается совсем не так, как в 2008 г., когда аналогичное падение цен на нефть сразу же столкнуло российскую экономику в глубокую рецессию.

Во время экономических кризисов и высокой неопределенности будущего особую значимость приобретает прогностическая функция экономической науки. Поэтому с таким интересом профессиональное сообщество встречает прогнозы развивающейся экономики,

которые публикуют авторитетные организации. Одна из таких организация – Всемирный банк.

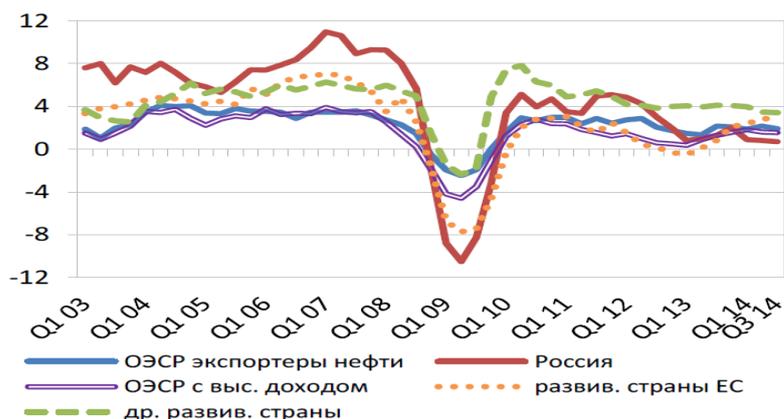


Рисунок 1 - Рост ВВП, 2003–2014 гг. (%)

Всемирный банк предполагает развитие российской экономики по трем сценариям: базовый сценарий; сценарий, основанный на более высокой цене на нефть; и сценарий, основанный на низкой цене.

Базовый сценарий предполагает сокращение реального ВВП в течение двух лет - на 3,8% в 2015 г., в результате чего реальный ВВП упадет до уровня ниже 2012 г., и на 0,3% в 2016 г. (Рисунок 2 и Рисунок 3). При этом, сохраняется риск, как повышения, так и понижения цены на нефть. При незначительном повышении цен на нефть до 57 долларов за баррель в 2016 г. экономический рост, вероятно, все еще будет отрицательным.

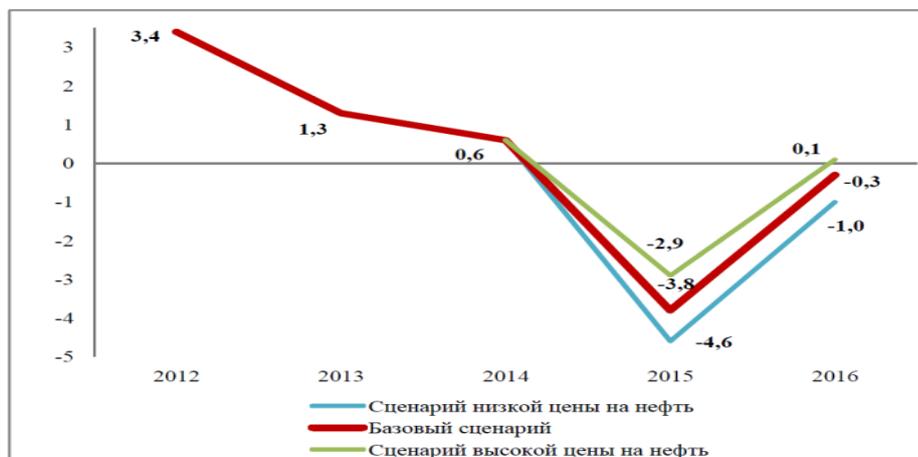


Рисунок 2 – Рост реального ВВП, в % к соответствующему периоду предыдущего года

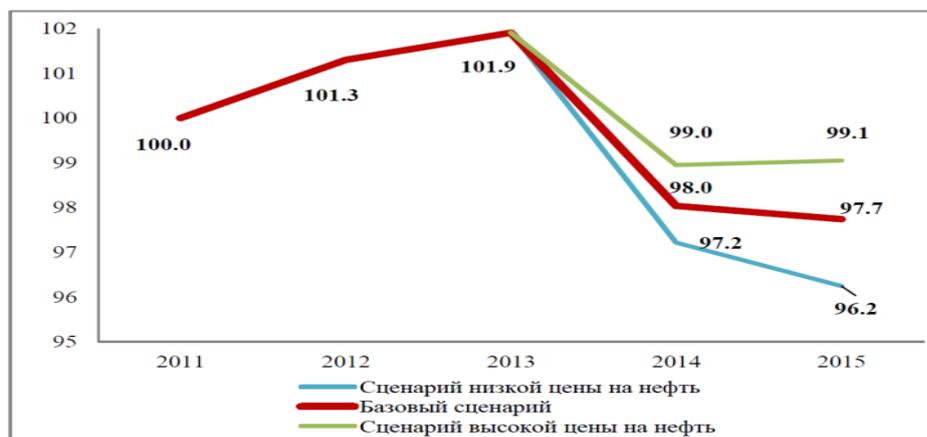


Рисунок 3 – Реальный ВВП, в % 2012=100

В базовом сценарии прогнозируется, что потребительский спрос будет сокращаться под влиянием ухудшения потребительских настроений. Как ожидается, в результате резкой девальвации рубля инфляция намного превзойдет первоначальные прогнозы, что будет оказывать дальнейшее давление на доходы и зарплаты. Безработица будет расти умеренными темпами и составит в среднем 6,5% в 2015 г. Что касается рынка труда, то коррекция будет происходить, в виде снижения зарплат.

Учитывая, что инфляция в 2015 г. прогнозируется в среднем на уровне 16,5%, стоимость кредитных ресурсов, вероятно, останется высокой, что станет причиной стагнации потребительского кредитования. В таблице 1 представлены показатели, лежащие в основе базового сценария (источники: Росстат, Минфин, Банк России и оценки сотрудников Всемирного банка).

Таблица 1 – Экономические показатели, лежащие в основе базового сценария

№ п/п	Показатели	Годы				
		2012	2013	2014	2015	2016
	А	1	2	3	4	5
1	Цена на нефть (в долларах США за баррель, среднее значение Всемирного банка)	105,0	104,0	97,6	53,2	56,9
2	Рост ВВП, в %	3,4	1,3	0,6	-3,8	-0,3
3	Рост потребления, в %	6,4	3,9	1,5	-5,3	-1,9
4	Рост валового накопления капитала, в %	3,0	-6,6	-5,7	-15,3	1,1
5	Баланс консолидированного бюджета, в % ВВП	0,4	-1,3	-1,2	-3,6	-3,1
6	Счет текущих операций (в млрд долларов США)	71,3	34,1	56,7	73,7	62,9
7	% ВВП	3,6	1,6	3,0	6,0	4,4
8	Счет операций с капиталом и финансовыми инструментами (в млрд долларов США)	-32,3	-56,2	-143,2	-122,1	-60,0
9	% ВВП	-1,6	-3,0	-7,7	-10,0	-4,2
10	Инфляция ИПЦ (среднее значение)	5,1	6,8	7,7	16,5	8,0

Альтернативный сценарий на основе более высокой цены на нефть. Согласно данному сценарию, сокращение реального ВВП в 2015 го. Составит 2,9%, а в 2016 г. рост восстановится до 0,1%. Данный прогноз предполагает цену на нефть на уровне 65 долларов США за баррель в 2015 г. и 69 долларов в 2016 г. Улучшенные показатели экономического роста по сравнению с базовым сценарием в большой степени объясняются более высокими ценами на нефть и их положительным эффектом на основные виды экономической деятельности. Внешние условия и влияние санкций будут аналогичны допущениям базового сценария. По мере коррекции в сторону повышения цен на нефть в течение года ожидается укрепление рубля, что будет способствовать ослаблению инфляционного давления и влияния на инфляцию. Инфляция потребительских цен в среднем составит 14% в 2015 г., что на 2,5 процентных пункта ниже, чем в базовом сценарии. В результате улучшится динамика реальных доходов и зарплат.

В ответ на более быстрое замедление роста инфляции ожидается, что Банк России буде более агрессивно снижать ключевую процентную ставку, что должно поддержать рост кредитования. В результате в данном сценарии потребление сократится на 3,0%, что на 2,3 процентных пункта меньше, чем в базовом сценарии, и восстановится быстрее в 2016 г. (Таблица 2).

В 2015 г. валовое накопление капитала сократится на 10,8% (15,3 в базовом сценарии). Медленное восстановление частных инвестиций в 2016 г. будет компенсировано

за счет более быстрых темпов реализации государственных инфраструктурных проектов и проектов компаний нефтяной отрасли. В сценарии, основанном на более высокой цене на нефть, дефицит бюджета будет меньше. Значительных изменений в политике расходов бюджета в 2015 г. не ожидается.

Таблица 2 – Экономические показатели, сценарий высокой цены на нефть

№ п/п	Показатели	Годы				
		2012	2013	2014	2015	2016
	А	1	2	3	4	5
1	Цена на нефть (в долларах США за баррель, среднее значение Всемирного банка)	105,0	104,0	97,6	65,5	68,7
2	Рост ВВП, в %	3,4	1,3	0,6	-2,9	0,1
3	Рост потребления, в %	7,0	3,5	0,9	-3,0	-0,6
4	Рост валового накопления капитала, в %	1,5	-5,6	-8,2	-10,8	1,8
5	Баланс консолидированного бюджета, в % ВВП	0,4	-1,3	-1,2	-2,8	-2,1
6	Счет текущих операций (в млрд долларов США)	71,3	34,1	56,7	61,7	54,0
7	% ВВП	3,6	1,6	3,0	4,5	3,5
8	Счет операций с капиталом и финансовыми инструментами (в млрд долларов США)	-32,3	-62,2	-143,2	-105,5	-48,6
9	% ВВП	-1,6	-3,0	-7,6	-7,7	-3,1
10	Инфляция ИПЦ (среднее значение)	5,1	6,8	7,7	14,0	7,0

В 2015 г. предполагается сокращение реальных расходов в размере 5%, но в 2016 г. в условиях роста цен на нефть и предстоящих выборов в Государственную Думу расходы, вероятно, увеличатся. В 2016 г. ожидается ускорение реализации крупных инфраструктурных проектов по сравнению с базовым сценарием, в результате чего дефицит государственного бюджета увеличится до 2,8% ВВП в 2015 г. и до 2,1% в 2016 г.; этот дефицит будет главным образом профинансирован за счет средств Резервного фонда и заимствований на внутреннем рынке. Ситуация с платежным балансом в 2015 и 2016 гг. аналогична базовому сценарию.

Альтернативный сценарий на основе низкой цены на нефть (Таблица 3).

Таблица 3 – Экономические показатели, сценарий низкой цены на нефть

№ п/п	Показатели	Годы				
		2012	2013	2014	2015	2016
	А	1	2	3	4	5
1	Цена на нефть (в долларах США за баррель, среднее значение Всемирного банка)	105,0	104,0	97,6	45,0	50,0
2	Рост ВВП, в %	3,4	1,3	0,6	-4,6	-1,0
3	Рост потребления, в %	6,4	3,9	1,5	-6,6	-2,7
4	Рост валового накопления капитала, в %	3,0	-6,6	-5,7	-17,1	-0,4
5	Баланс консолидированного бюджета, в % ВВП	0,4	-1,3	-1,2	-4,5	-2,6
6	Счет текущих операций (в млрд долларов США)	71,3	34,1	56,7	83,1	79,7
7	% ВВП	3,6	1,6	3,0	7,1	5,8

Продолжение таблицы 3

	А	1	2	3	4	5
8	Счет операций с капиталом и финансовыми инструментами (в млрд долларов США)	-32,3	-62,2	-143,2	-130,2	-79,7
9	% ВВП	-1,6	-3,0	-7,6	-11,1	-5,8
10	Инфляция ИПЦ (среднее значение)	5,1	6,8	7,7	18,0	9,0

В данном сценарии прогнозируется более существенный спад экономики на 4,6% в 2015 г., при этом в 2016 г. рецессия продолжится второй год подряд, а спад составит 1%. Этот сценарий предполагает дальнейшее снижение цен на нефть до среднего уровня в 45 долларов США за баррель 2015 г. и 50 долларов США за баррель в 2016 г. Более резкое падение как потребления, так и инвестиций по сравнению с базовым сценарием объясняет разницу в показателях экономического роста.

В сценарии с низкой ценой на нефть предполагается умеренное ухудшение состояния государственного бюджета по сравнению с базовым сценарием, а также стабильный платежный баланс. Несмотря на более низкую цену на нефть, чем в двух других сценариях, платежный баланс будет оставаться устойчивым. Падение доходов от экспорта будет компенсировано более резким снижением импорта в условиях продолжающегося ослабления рубля, что позволит улучшить сальдо счета текущих операций по сравнению с базовым сценарием. Что касается оттока капитала, то в 2015 г. никаких существенных изменений не ожидается, и он будет по-прежнему формироваться под влиянием санкций и сохранения пессимистических деловых настроений. В 2016 г. в условиях сохранения низких цен на нефть и рецессии стоимость внешнего финансирования будет оставаться высокой, что будет и далее ограничивать возможности частного сектора по рефинансированию долга. В результате дефицит счета операций с капиталом будет выше, чем в базовом сценарии. Что касается бюджета, то девальвация рубля отчасти компенсирует выпадающие нефтяные доходы и более глубокую рецессию, чем в базовом сценарии. В результате дефицит государственного бюджета составит 4,5% ВВП в 2015 г. и 2,6% ВВП в 2016 г. Более значительный дефицит в данном сценарии предполагает, что средства Резервного фонда будут использоваться более интенсивно, чем в двух других сценариях, даже при условии, что правительство сможет увеличить объем заимствований на внутреннем рынке.

На региональном уровне последствия негативных изменений во внешней среде также выражены достаточно отчетливо. По итогам первого полугодия 2015 г. в Курганской области по сравнению с аналогичным периодом прошлого года снизились объемы промышленного и сельскохозяйственного производства, оборот розничной торговли, объема платных услуг населению, ввода жилья, реальная заработная плата и реальные денежные доходы населения.

Для обеспечения устойчивого развития экономики и социальной стабильности в Курганской области разработан и реализуется План первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности Курганской области в 2015 г. и на 2016-2017 гг. Возобновил работу Штаб по оценке социально-экономической ситуации при Губернаторе Курганской области.

Ведется еженедельный оперативный мониторинг и контроль за состоянием рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия. Увеличено количество универсальных ярмарок, дополнительно организованы сельскохозяйственные ярмарки. Удалось стабилизировать ситуацию с ростом цен на продукты питания, резких скачков цен во втором квартале 2015 г. не фиксировалось. Цены на большинство продовольственных товаров в Курганской области остаются ниже, чем по регионам Уральского федерального округа.

Выполняются социальные обязательства бюджета Курганской области, реализуются в полном объеме меры социальной поддержки незащищенных групп населения. Решаются задачи, обозначенные в Программе социально-экономического развития Курганской области на 2015 г. и среднесрочную перспективу.

Целевые показатели реализации данной Программы:

- среднегодовой рост валового регионального продукта Курганской области в 2016-2018 гг. - не менее 102,3%;
- среднегодовой рост производительности труда в 2016-2018 гг. - не менее 102,8%;
- среднегодовой рост реальных денежных доходов населения в 2016-2018 гг. - не менее 100,6%.

В заключение стоит отметить, что России приходится переживать потрясения, которые существенно повлияли на экономику. Цены на нефть снизились более чем вдвое, курс рубля снизился на 46 % по отношению к доллару США, что отрицательно повлияло на деловую и потребительскую уверенность.

Бояркина Екатерина Антоновна,
студентка Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»
Научный руководитель: Коряпина Виктория Викторовна,
к.п.н., доцент Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ РИСКИ В СФЕРЕ ТУРИЗМА

Риск является неотъемлемой частью любой человеческой деятельности. Согласно определению, под риском понимается опасность недополучения дохода, возникновения материальных и финансовых потерь в предпринимательской деятельности. Риск возникает на всех стадиях кругооборота капитала и товара – на производстве, при распределении, обмене и потреблении. Также он связан с реализацией продукта.

Риск - объективная категория, которая характеризует взаимоотношения человека с окружающим миром. Он был, есть и будет всегда и везде. Им нужно управлять и это в значительной мере касается предпринимательства. В экономике свободного предпринимательства огромная доля деловых рисков приходится на уровень отдельной фирмы и лично предпринимателя, потому что решение организовать бизнес означает сознательное принятие риска в расчете на получение чего-то желательного - прибыли, влияния, положения в обществе [1].

С развитием рыночных отношений проблема управления предпринимательскими рисками становится все более актуальной. Однако, в настоящее время теоретические аспекты ее решения разработаны еще недостаточно полно и глубоко. Что касается практической реализации вопросов управления рисками, то они находятся пока на стадии внедрения в деятельность предприятия [2].

Изменения в окружающей жизни носят непредсказуемый характер. Везде и во всем, в том числе и в бизнесе, растет неопределенность, причем растет с пугающей быстротой. Такая ситуация способствует появлению все новых и новых рисков. За недооценку рисков компании платят очень дорого: финансовые убытки, уменьшение стоимости акций и капитала, испорченная репутация, уход ценных сотрудников, увольнения ведущих менеджеров и, как возможный финал, банкротство и полное разорение.

В связи со сложившейся негативной ситуацией на российском рынке выездного туризма тема предпринимательских рисков в сфере туризма становится все более актуальной.

За 2014 г. рынок туристических услуг покинули почти два десятка операторов, от чего пострадали около 75 тысяч туристов и огромное количество туристических агентств. Это повлекло действия Правительства РФ в направлении внесения изменений в туристическое законодательство с целью усиления ответственности участников туристического рынка и повышения уровня правовой защиты туристов. Новое определение турпродукта, создание реестра турагентств, увеличение размера финансовых гарантий туроператоров и взносов в «Турпомощь», создание фонда персональной ответственности туроператоров, реестра договоров о реализации турпродукта, законодательной базы для онлайн-продаж, разграничение ответственности туроператоров и турагентств, введение требований к их деловой репутации первых лиц и в целом усиление контроля за деятельностью туристских фирм – это основные изменения, которые были внесены в ФЗ «Об основах туристской

деятельности в РФ» [6].

2015 г. стал для российского туристического бизнеса очень тяжелым. 16 июля приостановил работу один из старейших туроператоров – турфирма «Нева», 25 июля – «Роза ветров Мир», 30 июля – «Экспо-тур», 1 августа – «Лабиринт». Федеральное агентство по туризму опубликовало не очень утешительные цифры по поводу уменьшения продажи путевок известных операторов России [5].

Таблица - Анализ деятельности крупнейших российских туроператоров
(июль/август 2015 г.)

№ п/п	Оператор	Изменение объемных показателей деятельности (+,-), в %
	A	1
1	Анекс Тур	- 9,75
2	Библио-Глобус	- 10,43
3	Бриско	-1,45
4	Интурист	-35,00
5	Корал Трэвел	-8,65
6	Лабиринт	-100,00
7	Натали-Турс	-11,54
8	Пегас Туристик	+9,24
9	Санмар Тур	-4,21
10	Тез Тур	-30,02
11	Тройка	-37,50
12	ТУИ	-37,13
13	Южный крест	-64,94

На сайте «Лабиринта» среди причин остановки деятельности называются колебания курса валют, негативная политико-экономическая ситуация и настоятельные рекомендации российским силовикам не выезжать за рубеж.

Каковы же причины краха туристических компаний и российской туристической отрасли в целом?

Одна из возможных причин – это отказ от отдыха за рубежом силовиков, которым раньше оплачивали билеты, из-за направленных против России санкций Запада. Об этом заявляла турфирма «Нева», теперь и «Лабиринт» ссылается на это как на один из факторов. Однако, 20-25% сокращения турпотока - это серьезная, но не смертельная цифра. Вместе с тем было сокращено бронирование туров на 50-60%.

Вторая причина – резкий скачок курсов иностранных валют – евро и доллара. Однако туроператоры всегда закладывают подобные издержки в стоимость тура и устанавливают свой курс, который на 2-5% выше официального курса Центробанка.

Третье – ужесточение услуг авиаперевозчиков. Туроператоры договаривались с авиакомпаниями на чартерные рейсы с запасом, надеясь после окончания сезона договориться, чтобы полностью не оплачивать невыполненные рейсы. Видимо, здесь и кроется ответ на вопрос, почему в случае с «Идеал-туром» и «Лабиринтом» авиакомпания допустила такую гигантскую, более миллиарда рублей, задолженность, начавшуюся еще за зимний сезон.

Четвертая причина - так называемые битвы за рынок - конкурентная борьба и всевозможные конфликты между топ-менеджерами авиакомпаний, лоббирующими интересы различных финансовых групп и туроператоров.

В любом случае, в это непростое для рынка время туроператоры сходятся в одном, что особой вины «Лабиринта» в данной ситуации нет, потому что «все так работали». Однако, продавать туры до последнего, когда банкротство компании было уже очевидным, все же не стоило. Так же в этом году работали еще несколько туристических фирм, за что теперь они попадают под статью за мошенничество.

Возвращаясь к теме рисков, можно выделить 6 рисков, к которым не были готовы туристические фирмы в 2015 г.:

- 1) не востребованность произведенных туристических услуг;
- 2) политическая нестабильность;
- 3) неисполнение хозяйственных договоров (контрактов);
- 4) усиленная конкуренция;
- 5) возникновение непредвиденных затрат и снижение доходов;
- 6) форс-мажорные обстоятельства.

Чтобы избежать многие риски, предпринимателям, скорее всего, необходимо было больше уделять внимание риск-менеджменту (управлению рисками) – деятельность руководителей фирмы, которая направлена на экономически эффективную защиту компании от нежелательных, сознательных или случайных обстоятельств, наносящих материальный ущерб. Риск-менеджмент строится на 5 основных принципах, которым не придерживались многие туристические фирмы.

- нельзя рисковать больше, чем это может позволить собственный капитал;
- определить максимально возможный объем убытка в случае наступления рискованного события;
- сопоставить его с объемом вкладываемого капитала и всеми собственными финансовыми ресурсами и определить, не приведут ли эти убытка к банкротству предприятия;
- необходимо думать о последствиях риска;
- нельзя рисковать многим ради малого [3].

В основе управления риском лежат целенаправленный поиск и организация работы по снижению риска, получение и увеличение отдачи в неопределенной хозяйственной ситуации.

Риск присутствует практически во всех сферах человеческой жизни. Как избежать его не знает никто. В теории достаточно много способов, но использовать на практике получается у единиц.

Список используемых источников:

1. Воробьев, С.Н. Управление рисками в предпринимательстве / С.Н. Воробьев, К.В. Балдин. - М.: Дашков и К, 2013. - 482 с.
2. Дмитриев, М.Н. Экономика туристского рынка [Электронный ресурс]: электрон. учебник / М.Н. Дмитриев, М.Н. Забаева, Е.Н. Малыгина. - 2-е изд., 1электр. опт. диск (CD-ROM). - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011.
3. Косолапов, А.Б. Управление рисками в туристском бизнесе: Учебное пособие / А.Б. Косолапов. - М.: КноРус, 2012. - 286 с.
4. Федорова, Т.А. Управление рисками и страхование в туризме: Учебное пособие / Т.А. Федорова. - М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 192 с.
5. <http://tour-problem.ru/проблемы-туроператоров/>
6. <http://www.atarussia.ru/сми-о-нас/> Проблемы дискриминации во взаимоотношениях туроператоров и туристических агентств.

Быков Владимир Игоревич,
ФГБОУ ВПО «Курганский государственный университет»

ОБЛАЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ВОЗМОЖНОСТИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В ОРГАНАХ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Облачные технологии – это технология распределённой обработки данных, в которой компьютерные ресурсы и мощности предоставляются пользователю как интернет-сервис, это виртуальная среда для хранения и обработки информации, объединяющая в себе аппаратные средства, лицензионное программное обеспечение, каналы связи, а также техническую поддержку пользователей. Основная цель работы в «облаках», помимо очевидного удобства,

состоит в снижении расходов и повышении эффективности работы организаций.

Ниже приведены основные отличительные характеристики облачных технологий:

- самообслуживание по требованию – пользователь по мере необходимости может самостоятельно, без обращения к провайдеру, изменять отдельные вычислительные мощности, например серверное время, объем памяти и т.п.;

- высокая эластичность, гибкость предоставляемого сервиса – дополнительные услуги могут быть предоставлены или расширены в любое время в автоматическом режиме; имеет место мгновенное изменение вычислительных мощностей, исходящее из потребностей пользователя;

- возможность объединения ресурсов – позволяет группировать вычислительные мощности провайдера в так называемые «пулы» с целью динамического перераспределения мощностей между конечными пользователями в условиях постоянно изменяющегося спроса на вычислительные потребности;

- учет потребления ресурсов с оплатой только по факту использования – пользователи платят только за фактически потребленные услуги, например, за объем переданной информации, пропускную способность и т.д.;

- высокий уровень доступности и безотказности – дата-центры для облачных технологий представляют собой надежную распределенную сеть, узлы которой могут располагаться по всему миру. Отказоустойчивость у такой сети, как правило, заведомо выше любой пользовательской локальной сети, так как обеспечивается многократным резервированием и квалифицированным обслуживанием технического персонала. Учитывая то, что возможности облачных технологий могут быть доступны пользователю вне зависимости от используемого устройства выхода в сеть и местонахождения, конечная услуга обладает достаточно высоким уровнем доступности [1, с. 6-7].

В практике существует несколько моделей развертывания облачных технологий:

1 Частное облако (от англ. privatecloud) – инфраструктура, предназначенная для использования облачных вычислений в масштабе одной организации. Частное облако может находиться в собственности, управлении и эксплуатации как самой организации, так и третьей стороны. При этом инфраструктура может размещаться либо в помещениях заказчика, либо у внешнего оператора, либо и у заказчика, и у оператора одновременно. Оптимальным вариантом частного облака будет облако, развернутое на территории организации, обслуживаемое и контролируемое ее сотрудниками.

2 Публичное облако (англ. publiccloud) - инфраструктура, предназначенная для свободного использования облачными технологиями широкой публикой. Инфраструктура данного типа обычно используется множеством компаний и сервисов одновременно. Пользователи при этом не имеют возможности управлять и обслуживать данное «облако», а вся ответственность по этим вопросам возложена на владельца ресурса. Пользователем предлагаемого сервиса может стать любая компания или частное лицо.

3 Общественное облако (англ. communitycloud) - инфраструктура, предназначенная для исключительного пользования облачными технологиями определенным, закрытым кругом пользователей от организаций, решающих общие задачи требований безопасности, политики и т.п. При этом физически инфраструктура может находиться как внутри, так и вне юрисдикции владельца.

4 Гибридное облако (англ. hybridcloud) – инфраструктура, использующая лучшие качества публичной и частной моделей. Обычно такая модель применяется в организациях, имеющих сезонные периоды активности. То есть когда внутренняя ИТ-инфраструктура не справляется с текущими задачами, часть мощностей перебрасывается на публичное «облако» (например, большие объемы статистической информации). Также данная модель используется для предоставления доступа к определенным данным сторонним пользователям [2, с. 2-3].

На данный момент для многих руководителей вопрос внедрения облачных технологий в инфраструктуру своей организации считается достаточно важным. Проблему в некоторых случаях может составлять банальное незнание основных характеристик и преимуществ облачных вычислений и нежелание прибегать к технологическим новшествам

по разным причинам. Но для принятия решения в данном вопросе, помимо очевидных плюсов (доступность, большие вычислительные мощности, гибкость и т.д.), необходимо знать и недостатки облачных технологий, которые, к сожалению, имеют место быть.

К минусам «облаков» можно отнести:

- требуемое постоянное подключение к сети. Для получения доступа к услугам «облака» необходимо постоянное соединение с сетью Интернет. Этому могут повредить возможные перебои с подключением (например, авария на линии, неполадки у провайдера, просроченная оплата и т.д.). Однако в наше время это не является большой проблемой, учитывая практически повсеместное распространение Wi-Fi и развитие технологий сотовой связи 3G и 4G;

- ограничение на программное обеспечение. Существуют определенные ограничения на ПО, которые можно разворачивать в «облаке» для предоставления пользователю. Также иногда конечный пользователь не имеет возможности надстроить ПО под собственные цели;

- конфиденциальность. В настоящее время не существует стопроцентной защиты хранимой в «облаке» информации. Эксперты рекомендуют не хранить документы, обладающие особой важностью на публичных облачных сервисах;

- надежность. Эта характеристика работает в обе стороны. Если ваши данные хранятся в «облаке», то они там и сохранятся на какой угодно срок. Однако если в случае какого-либо форс-мажора (человеческого фактора, сбоя, закрытия компании, предоставляющей услугу облачного хранилища) вы потеряете ваши документы, то это навсегда, без возможности восстановления в случае отсутствия резервной копии;

- стоимость. Для развертывания собственного «облака» организации потребуются внушительные материальные ресурсы. В случае же пользования облачным сервисом стороннего провайдера, нет гарантии, что поставщик в дальнейшем не решит брать абонентскую плату с пользователей за предоставление услуги [3].

Что касается внедрения облачных технологий в органы государственного управления, то, учитывая специфику их деятельности, оптимальным вариантом будет «частное облако». Оно сможет обеспечить нужный уровень конфиденциальности, в то же время значительно упрощая и оптимизируя деятельность организации. Централизованное хранение и обработка данных в «облаке» откроет для сотрудников органов государственного управления новые возможности для мобильной работы, а именно возможность получить доступ к внутренним информационным ресурсам организации, к своему персональному рабочему окружению в любое время с любой платформы. При этом повысится уровень информационной безопасности за счет локализации всех данных в защищенном дата-центре, а не на рабочих станциях пользователей.

В первую очередь, согласно отличительным особенностям «облаков», потребуется создание отказоустойчивого кластера серверов. Следующими шагами станут: виртуализация серверов; объединение и более оптимальное использование ресурсов; обеспечение гибкости разворачиваемых серверов; обеспечение эластичности при предоставлении ресурсов; создание кластера коммутации для повышения уровня отказоустойчивости.

Использование «облака» в органах государственного управления позволит упростить сбор, обработку и хранение документации при должном уровне надежности, обеспечит эффективный обмен информацией внутри организации между государственными служащими, а также, в случае какой-либо неисправности техники, позволит продолжить работу на другой машине без потери данных. В государственных организациях, особенно занимающихся «бумажной» работой, подобная инновация значительно оптимизирует их деятельность, сократив возможность утечки важной информации до минимума.

Помимо вышеуказанных преимуществ, при внедрении «частного облака» нужно отметить и доступность информационных ресурсов организации, которая, благодаря правильно выстроенной инфраструктуре, не нарушится даже при выходе из строя отдельных звеньев системы.

Список использованных источников:

1. Соснин В.В. Облачные вычисления в образовании. – М.: Национальный открытый

университет «ИНТУИТ», 2014. – 153 с.

2. Шмойлов Д.В. Облачные вычисления: актуальность и проблемы. – Электронное научное периодическое издание «Электроника и информационные технологии», 2011. – 7 с.

3. Заметки Сис.Админа. – URL: <http://sonikelf.ru> (дата обращения 06.11.2015).

Быкова Полина Евгеньевна,
студентка Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»
Научный руководитель: Сафонов Сергей Николаевич,
к.э.н., доцент Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»

МОДЕЛИРОВАНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Глобальная конкурентоспособность ассоциируется, прежде всего, с деятельностью крупных, как правило, транснациональных корпораций. В России даже ведущие компании, несмотря на их видимый рост в последние годы, все еще значительно отстают не только от западных корпораций (как по объемам оборота, так и по капитализации), но и от ведущих компаний развивающихся стран. Например, крупнейшая частная российская нефтедобывающая компания «ЛУКОЙЛ» отстает по объемам продаж от американской «Эксон-Мобил» в 7 раз и от ведущей бразильской нефтяной корпорации «Petrobras» – в 1,5 раза. Российская металлургическая компания «Северсталь» отстает от «ArcelorMittal» из Люксембурга в 8 раз и от бразильской «Vale» – в 2 раза. В химической промышленности российский «Уралкалий» отстает от германской BASF в 100 раз и от Саудовской «SaudiBasicIndustries» – в 27 раз. Российский Сбербанк уступает американской «Citygroup» в 11 раз, а китайской ICBC – в 2,5 раза [2].

Низкая конкурентоспособность российских предприятий обусловлена прежде всего отставанием по уровню и темпам роста производительности труда, поскольку концентрация производственной и инвестиционной активности наблюдается в секторах со средним и низким технологическим укладом, использующим сравнительно малоквалифицированную рабочую силу. Особенно это заметно, если сравнивать между собой отдельные близкие по объемам оборота российские и зарубежные компании, в том числе из развивающихся стран [4].

Эффективность работы любой организации в значительной степени определяется эффективностью управления, его соответствием внутренним и внешним условиям деятельности организации. Значительная часть российских предприятий по-прежнему придерживается традиционных подходов к управлению организацией, которые не всегда соответствуют объективным условиям внешней среды. К традиционным относится функциональный подход, при котором перед каждой структурной единицей (сотрудник, отдел, управление) закреплен ряд функций, описана область ответственности, сформулированы критерии успешной и неуспешной деятельности. Как правило, горизонтальные связи между структурными единицами слабы, а вертикальные связи по линии «начальник-подчиненный» — сильны. Подчиненный отвечает только за порученные ему функции и, возможно, за деятельность своего подразделения в целом. Функции и результаты работы параллельных структурных единиц его не очень интересуют.

Данные недостатки можно преодолеть при помощи процессного подхода к управлению, когда каждая структурная единица обеспечивает выполнение конкретных бизнес-процессов, в которых она участвует. Обязанности, область ответственности, критерии успешной деятельности для каждой структурной единицы сформулированы и имеют смысл лишь в контексте конкретного бизнес-процесса. Горизонтальные связи между структурными единицами при таком подходе значительно сильнее, чем в случае функционального подхода. Вертикальные связи между структурными единицами и по линии «начальник-подчиненный» несколько слабее.

Функциональный подход наиболее оптимален в тех случаях, когда весь бизнес-процесс (или его значительная часть) сосредоточен в рамках одной структурной единицы. Но

для современных предприятий характерна сложная организационная структура, в рамках которой ответственность за выпуск конечного продукта распределяется между несколькими структурными единицами — высокопрофессиональными, но узкоспециализированными. И в этом случае преимущества процессного подхода становятся очевидны, особенно для предприятий, действующих на рынках с высоким уровнем конкуренции, когда бизнес-процессы приходится часто менять.

За счет того, что процессный подход создает горизонтальные связи в работе организации, он позволяет получить ряд преимуществ, в сравнении с функциональным подходом.

Основными преимуществами процессного подхода являются:

- координация действий различных подразделений в рамках процесса;
- ориентация на результат процесса;
- повышение результативности и эффективности работы организации;
- прозрачность действий по достижению результата;
- повышение предсказуемости результатов;
- выявление возможностей для целенаправленного улучшения процессов;
- устранение барьеров между функциональными подразделениями;
- сокращение лишних вертикальных взаимодействий;
- исключение невостребованных процессов;
- сокращение временных и материальных затрат.

Основным принципом процессного подхода является непрерывное совершенствование бизнес-процессов (реинжиниринг), которое может быть построено только на основе их моделирования. Реинжиниринг бизнес-процесса — фундаментальное переосмысление и радикальная модификация бизнес-процессов для достижения перелома в работе по совершенствованию в критических текущих показателях, таких как затраты, качество, обслуживание и скорость.

Смысл реинжиниринга бизнес-процессов в двух его основных этапах: определение оптимального (идеального) вида бизнес-процесса (в первую очередь основного); определение наилучшего (по средствам, времени, ресурсам и т.п.) способа перевода существующего бизнес-процесса в оптимальный.

Для современного руководства важнее и естественней обладать необходимой и достаточной информацией о работе своего предприятия и предпочтениях клиентов. Необходимой и достаточной является информация, позволяющая знать не только, как работает предприятие в целом, как оно взаимодействует с внешними поставщиками и заказчиками, но и как организована деятельность на каждом отдельно взятом рабочем месте. Именно потому, что существует необходимость иметь такого рода информацию, создается модель.

Моделирование бизнес процессов является одним из методов улучшения качества и эффективности работы организации. Модель позволяет провести всесторонний анализ, взглянуть со всех точек зрения, увидеть то, что, возможно, не видят все работники предприятия, в том числе и руководство [1]. Это достигается за счет того, что модели могут быть составлены по различным аспектам и уровням управления. В больших организациях моделирование бизнес процессов выполняется более подробно и многограннее, чем в малых, что связано с большим количеством кросс-функциональных связей.

Существует несколько взглядов (подходов) к моделированию бизнес-процессов. Каждый подход характеризуется определенными моделями, которые могут в себя включать много объектов и много соединений (отношений).

В настоящее время наблюдается тенденция интеграции разнообразных методов моделирования, проявляющаяся в форме создания интегрированных средств моделирования. Одним из таких средств является программный продукт, носящий название ARIS.

АРИС (ARIS – architecture of integrated information systems) это не только программа, а концепция моделирования бизнес-процессов, разработанная профессором Августом-Вильгельмом Шером. Она призвана соединить теорию и практику бизнеса с информационными и коммуникационными технологиями. Основа концепции АРИС

заключается в представлении бизнес-процессов в форме диаграмм [2].

Любая организация в методологии ARIS рассматривается с пяти точек зрения: организационной, функциональной, обрабатываемых данных, структуры бизнес-процессов, продуктов и услуг. При этом каждая из этих точек зрения разделяется ещё на три подуровня: описание требований, описание спецификации, описание внедрения. Для описания бизнес-процессов предлагается использовать около 80 типов моделей, каждая из которых принадлежит тому или иному аспекту. ARIS предоставляет визуальный инструментарий для обеспечения наглядности моделей.

Еще одной методологией моделирования является методология SADT. Методология SADT представляет собой совокупность методов, правил и процедур, предназначенных для построения функциональной модели объекта какой-либо предметной области. Функциональная модель SADT отображает функциональную структуру объекта, т.е. производимые им действия и связи между этими действиями.

Приступая к разработке бизнес-моделей, организации выделяют определенные человеческие и материальные ресурсы для реализации проекта. При этом улучшения в результате проделанной работы должны превосходить эти издержки. Можно выделить несколько наиболее заметных и широко известных положительных эффектов, проявляющихся при грамотном и системном описании бизнес-процессов.

1 Повышение прозрачности, управляемости и контролируемости деятельности организации на всех уровнях.

2 Снижение времени выполнения и издержек, повышение качества и эффективности бизнес-процессов.

3 Возможность тиражировать бизнес организации (создавать дополнительные клиентские отделения, офисы, представительства).

4 Комплексное и устойчивое развитие организации, системный подход к принятию решений.

5 Уменьшение зависимости от персонала, правильный подбор сотрудников, повышение эффективности работы персонала и руководителей.

6 Повышение лояльности и удовлетворенности клиентов, и, как следствие, репутации организации.

7 Финансовый результат.

На рисунке 1 представлен бизнес-процесс «прием заказа» до оптимизации и после нее. Наглядно видно, что после оптимизации бизнес-процесс стал более гибким.

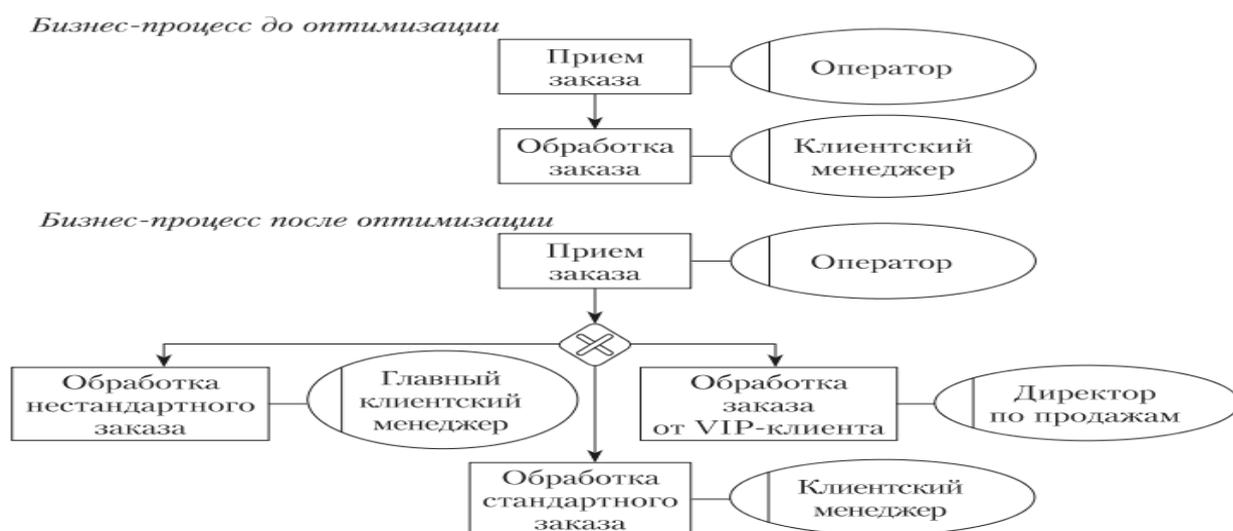


Рисунок 1 – Увеличение гибкости бизнес-процесса

Таким образом, моделирование, регламентация и реинжиниринг бизнес-процессов позволяет значительно увеличить уровень эффективности деятельности организации, её конкурентоспособность. В то же время российские компании уделяют данным вопросам

недостаточно внимания (Рисунок 2), при очевидной тенденции роста интереса к моделированию бизнес-процессов большинство руководителей (45 %) по-прежнему практически не занимаются описанием своей деятельности, либо уделяют этому часть своего внимания (37 %). Практический эффект от их внедрения не всегда соответствует ожиданиям собственников и руководителей бизнеса. Проблема зачастую заключается в том, что при внедрении отсутствует комплексный, системный подход.

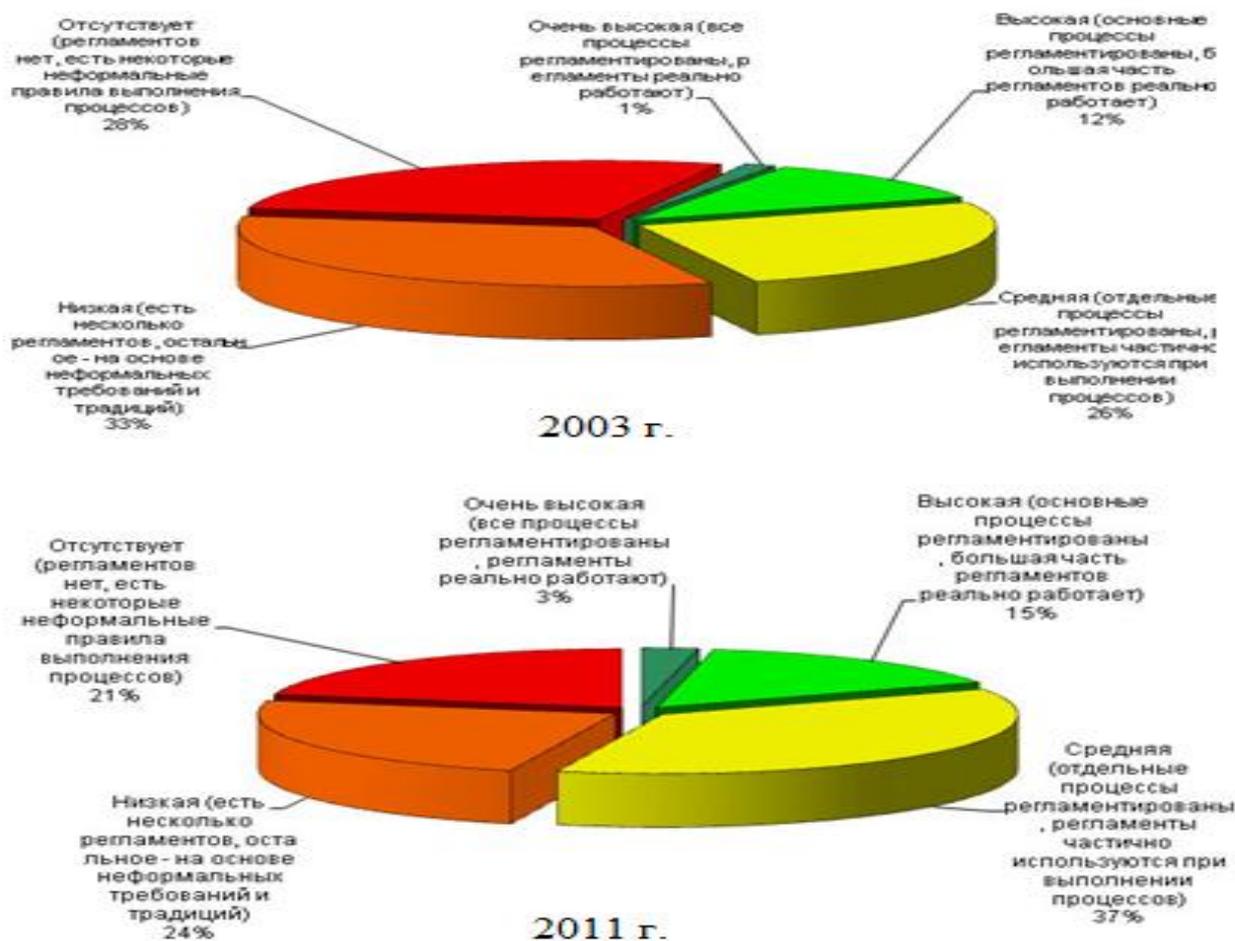


Рисунок 2 – Степень регламентированности бизнес-процессов российских компаний

В то же время многочисленный опыт внедрения практики моделирования бизнес-процессов компаниями различного профиля по всему миру свидетельствует о совершенствовании архитектуры бизнеса. Так, фирма Mercedes-Benz использует ARIS Toolset с 1995 г. для анализа и совершенствования своей деятельности в области производства легковых автомобилей. Поводом для приобретения послужила возрастающая в то время конкуренция на рынке легковых автомобилей и острая необходимость в повышении конкурентоспособности предприятия. Использование данной системы позволило перейти на качественно новый уровень в организации производства. По словам самих сотрудников фирмы Mercedes-Benz, работающих в подразделении планирования, ARIS помог им более глубоко понять принципы стратегического планирования развития производства, а также технологию перехода от стратегических планов к их эффективной реализации. В настоящее время это подразделение успешно разрабатывает стратегические планы и консультирует большинство заводов фирмы, занимающихся производством легковых автомобилей как в самой Германии, так и за ее пределами.

Другая автомобилестроительная компания Volkswagen, успешно использовала систему ARIS для реализации эффективной программы лизинга, осуществляемой ее двумя дочерними подразделениями – VolkswagenLeasing и VolkswagenBank. Разработанная программа лизинга, названная “LEASIS” в настоящий момент контролирует порядка 99

процентов всего лизингового рынка Германии. Весь процесс разработки данной программы был полностью осуществлен в системе ARIS Toolset и продолжался порядка 5 месяцев с участием от 6 до 20 специалистов на разных этапах составления проекта. Окончательным этапом разработки стал расчет экономических показателей реализации программы и презентация проекта и обучение для всех будущих участников данной программы, что также было организовано с использованием инструментов комплекса ARIS.

Список использованных источников:

1. Кириллов К. В. Моделирование бизнес-процессов средствами ARIS [Текст] / К. В. Кириллов // Молодой ученый. — 2012. — №6. — С. 160-166.
2. Ковалев С.М., Ковалев В. М. Технология структуризации и описания организации – шаг за шагом [Текст]/ С.М.Ковалев, В.М.Ковалев//Консультант директора. – 2011. -№8
3. Репин В.В. Система стандартизации бизнес-процессов [Текст]/ В.В.Репин //http://www.finexpert.ru/.
4. http://iteam.ru/publications/it/section_51/article_1335
5. http://www.perspektivy.info/book/konkurentosposobnost_rossijskih_korporacij_na_globalnyh_rynках_2008-09-26.html

Владимирова Е.А.,
преподаватель ГАПОУ Новосибирской области
«Новосибирский колледж легкой промышленности и сервиса»

ПРЕПОДАВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН В РАМКАХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ «ГОСТИНИЧНЫЙ СЕРВИС», «ТУРИЗМ»

Для реализации своих дисциплин, помимо традиционных методов обучения часто использую ряд методов активизации творчества и поиска инновационных идей студентов. Считаю, данные методы помогут студентам не только на учебных занятиях сформировать профессиональные и общие компетенции в рамках своих специальностей, но и в дальнейшем применять эти методы в условиях производственного процесса в организациях и в жизни.

Для современного управляющего предприятий индустрии гостеприимства и туризма становится чрезвычайно актуальным вопрос поиска наиболее эффективных методов управления персоналом, максимизация использования его потенциала для обеспечения продуктивной работы предприятия, повышения конкурентоспособности и прибыльности. Управляющий (и менеджер среднего звена управления) должен понимать, что для него работают люди, которые имеют разные способности, характеры и привычки, поэтому он должен относиться к персоналу как к личностям, и именно эти факторы должны влиять на организацию работы подчиненных.

На своих уроках часто использую современные методы управления обучающимися, например «управление 3 стилями»:

1 Стиль участия (объяснить студенту почему он важен в работе команды малой группы, создать ощущение его собственной значимости; в организациях применяется для новых членов команды и работников низовых звеньев);

2 Стиль непосредственного руководства (дать студентам ответ на 5 вопросов: Что? Как? Почему? Когда? Где?; студенты должны знать, что должны делать, каковы их задачи, когда работа должна быть завершена; как пример, этот метод часто применяется в организации работы сотрудников клининговых служб гостиничных предприятий);

3 Стиль командной работы (обмен опытом, совместное решение проблем, коллективные советы: как пример, применяется при организации банкетов и подобных мероприятий в ресторанах, при предложении новых блюд, новых вводов обслуживания).

При решении ситуационных задач (пример: обосновать почему для исследования нерегулярного спроса на гостиничную услугу переводчик, эффективнее выбрать метод

маркетингового исследования «фокус – группу») апробируем со студентами современные методы поиска инновационных идей такие как:

- «Альтер - эго» (решение любого вопроса с точки зрения известного человека). Для того, чтобы решить конкретную проблему этим методом, необходимо посмотреть на неё глазами исторического лица, персонажа книги, выдающегося специалиста в определённой сфере (экономиста, бизнесмена, известного корпоративного лидера). Применение этого метода позволяет спрогнозировать решение, используя стиль и идеи известных личностей.

- «Сессия вопросов» (мозговой штурм, минимум критики, максимум свободы мысли). Данный метод представляет собой обсуждение ряда предварительно сформулированных вопросов в формате мозгового штурма.

Примерные ситуации для проведения «мозгового штурма»:

Задание 1. Предложите несколько идей, которые вы реализуете, если вас назначат директором службы экономической безопасности гостиницы.

Задание 2. Действительно ли мужчины способнее женщин в управленческой деятельности? (Приведите максимум примеров.)

Задание 3. Если нарушитель дисциплины в офисе турфирме, поведение которого осуждается в трудовом коллективе, поднялся бы и демонстративно вышел из помещения то какие действия вы предприняли бы и к чему бы они привели?

Задание 4. Какие идеи вы предложили бы для того, чтобы сократить число претензий клиентов гостиницы/ турфирмы?

- «Символ» (представление проблемы или вопроса определённым символом, который максимально соответствует этой проблеме; каждый элемент символа может быть ответом на вопрос). По этой методике формулируется проблема и предлагается студентам (малым группам) придумать аналогию в виде определённого символа, который бы максимально соответствовал выдвинутой проблеме. По составленному списку атрибутов данного символа студенты продумывают способы их применения для решения проблемы.

Для разминки данного задания был использован известный пример : «Представить в виде символа — запрет на курение в гостиничных комплексах». Студенты оперативно сориентировались и предложили всеобщий известный символ - «зачёркнутая дымящаяся сигарета». В подобной форме также проводим апробацию создания логотипов гостиниц г.Новосибирска, отталкиваясь от фирменных наименований гостиничных комплексов. Пример: Отель-центр «Аванта», студентами предложен логотип в виде заглавной буквы «А» и дан интересный комментарий : Avanta, в переводе означает – только вперед, и повторяет форму здания отель-центра.

- «Вызов» (преподаватель формирует мнимую проблему, а студенты должны её решить без какой-либо помощи). По данному методу преподаватель бросает вызов студентам, влияя на их подсознательное желание доказать свою состоятельность, самостоятельно решать проблемы и принимать решения.

«Найти с помощью интернет-поисковика определение «Комплекс маркетинга 9 Р для предприятия гостиничной индустрии».

Данные методы активизации творчества и поиска инновационных идей обучающихся на уроках способствуют детальному запоминанию теоретического материала, формированию таких общих компетенций как:

– ОК 1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес;

– ОК 2 Организовывать собственную деятельность, определять методы и способы выполнения профессиональных задач. Оценивать их эффективность и качество;

– ОК 3 Решать проблемы, оценивать риски и принимать решения в нестандартных ситуациях;

– ОК 4 Осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития;

– ОК 5 Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности;

- ОК 6 Работать в коллективе и команде, обеспечивать её сплочение, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями;
- ОК 7 Ставить цели, мотивировать деятельность подчиненных, организовывать и контролировать их работу с принятием на себя ответственности за результат выполнения заданий;
- ОК 8 Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации;
- ОК 9 Быть готовым к смене технологий в профессиональной деятельности.

Вотина Евгения Игоревна,
студентка Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»
Научный руководитель: Шепелина Наталья Александровна,
ст. преподаватель Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ

Эта тема является интересной, так как страховой рынок затрагивает жизнь каждого члена общества.

Цель исследования - рассмотреть этапы развития страхования в мире и в России в частности.

Страхование – одна из древнейших категорий общественно-хозяйственных отношений. Возникновение страхования связано с тем, что важнейшим условием нормального воспроизводственного процесса и жизнедеятельности человека является бесперебойность и непрерывность. То есть постоянное возобновление производства материальных благ является необходимым для удовлетворения общественных потребностей людей. Однако на протяжении всей истории человечества процесс общественного производства нарушается под воздействием внешних сил, которые носят случайный характер. Это порождает объективную необходимость установления определенных взаимоотношений между людьми по предупреждению, преодолению и ограничению разрушительных последствий стихийных бедствий.

Страхование получило свое развитие с появлением металлических денег около 550 года до н.э. в Лидийском государстве. В это время стали заключаться соглашения между участниками сухопутных и морских караванов о совместном несении убытков при нападениях на их караваны.

В Древнем Риме было развито взаимное страхование в различных профессиональных союзах (коллегиях), т. е. члены коллегии ежемесячно вносили определенную сумму и в случае смерти, из общего фонда выплачивалась определенная сумма на погребение.

В средние века развитие страхования было связано с торговым мореплаванием. Морское и взаимное страхование было развито в Италии, в которой при участии католической церкви впервые появился страховой договор. Начиная с 14 века страховые договора с физическими лицами стали заключаться через куртье – генерального агента, вводятся дифференцированные тарифы на страхование, в зависимости от вида товара, условий и объекта страхования [3].

Первые страховые компании возникли в Европе в 17 в. В 80-х гг. 17 века в Англии возникли страховые общества, специализирующиеся на пожарах. Это было связано с пожаром 1666 г. в Лондоне, в котором погибло 70000 тыс. человек. В то же время во Франции, Италии, Швеции страховые общества в основном занимались морским страхованием.

До 18 века страхование развивалось в отсутствии статистики и актуарных расчетов, когда в 1762 г. в Англии было организовано «Справедливое общество страхования жизни», в котором предусматривалось проведение специальных расчетов для определения ежегодной суммы отчислений физическими лицами для получения страховой защиты на случай смерти.

Развитие страхования в России было связано с образованием в 1786 г. Государственного заемного банка, при котором была создана Государственная страховая

экспедиция для страхования товаров, строений от огня. Однако, данное общество просуществовало только 36 лет, так как предоставляемые им услуги страхования не пользовались спросом. Прежде всего, это было связано с высокой тарифной ставкой, единой для всех страхователей, а также с небольшим охватом страхуемых рисков (от огня страховались только каменные дома)[4].

Первое специализированная страховая компания была создана в России в 1827 г и просуществовала 90 лет. Первые страховые компании получили от Правительства существенные льготы, в частности, им предоставлялась 20-ти или 12-ти летние монополии, освобождения от уплаты большинства налогов.

В 1835 г. в России появилось личное страхование.

В 1839 г. – страхование животных, а в 1844 г. – было учреждено Общество морского, речного и сухопутного страхования.

В 1885 г. был снят запрет на деятельность в России иностранных страховых компаний, что также открыло путь для развития операций по перестрахованию рисков на международном страховом рынке для российских компаний.

В 1913 г. большинство страховых обществ объединилось в российский союз обществ взаимного страхования от огня. В это же время российское законодательство начало регулировать величину отчислений в страховые резервы, размер которых должен был быть не ниже 40%, собранных страховых премий.

В 1918 г. страховое дело было национализировано, а во время гражданской войны было отменено имущественное страхование в денежной форме, а также личное страхование всех видов[1]. Возрождение страхования в СССР началось в 1921 г. с созданием Госстраха.

В 1947 г. из состава Госстраха было выделено самостоятельное юридическое лицо – Управление иностранного страхования (Ингосстрах). Госстрах СССР специализировался на страховании агропромышленного комплекса страны и имущественных интересов граждан, а Ингосстрах занимался страхованием внешнеторговых операций страны.

В 1991 г. в связи с распадом СССР союзно-республиканская система органов государственного страхования была упразднена. В Российской Федерации в 1992 г. Постановлением Правительства РФ Правление Госстраха СССР и республиканское управление Госстраха СССР были преобразованы в Российскую государственную акционерную страховую компанию Росгосстрах, 100 % акций которой принадлежали федеральному органу исполнительной власти — Госкомимуществу РФ.

Указом президента от 29 января 1992 г. государственные и муниципальные страховые предприятия преобразуются в акционерные страховые общества (АСО) закрытого и открытого типа и в страховые товарищества с ограниченной ответственностью (ТОО). Закон РФ «О страховании» (от 27 ноября 1992 г.) вступил в силу 12 января 1993 г. В 1996 г. вышло постановление правительства «О первоочередных мерах по развитию рынка страхования в Российской Федерации»[2].

В настоящее время в России насчитывается около 3000 страховых компаний, в страховом бизнесе занято более 200 тыс. человек. В развитых странах Западной Европы, в США и Японии доля валового национального продукта, используемого через механизм страхования, составляет 8-12 %, тогда как в России, по оценкам специалистов, в настоящее время этот показатель не достиг и 1 %.

Таким образом, страхование прошло долгий путь развития. Начиная с совместного несения убытков торговцев и заканчивая полноценным и разнообразным рынком страховых услуг.

Список использованных источников:

1. Журнал «Российское предпринимательство» Изд. «Креативная экономика» «Развитие страхования в России Часть 1».
2. <http://ru.wikipedia.org> «Госстрах СССР».
3. Pandia.ru «Лекции по дисциплине «Страхование» для кафедрального фонда лекций»
4. <http://rushkolnik.ru> «Лекции по дисциплине «Страхование» для кафедрального фонда лекций».

Вторушина Анастасия Сергеевна,
студентка Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»
Научный руководитель: Корюкина Наталья Владимировна,
ст. преподаватель Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОЦЕССЫ ВОСПРОИЗВОДСТВА ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ

Актуальность данной темы обусловлена высокой степенью теоретической и практической значимости проблемы воспроизводства и оптимального использования трудовых ресурсов для динамичного развития страны в условиях модернизации экономики. Так же это связана с возрастанием роли трудовых ресурсов в производственном процессе, так как от эффективности их использования зависит эффективность использования всего потенциала страны.

Трудовые ресурсы — часть населения страны, которая по физическому развитию, приобретенному образованию, профессионально-квалификационному уровню способна заниматься общественно-полезной деятельностью.

Понятие «трудовые ресурсы» сформулировал в одной из своих статей академик С.Струмилин в 1922 г. В зарубежной литературе этому понятию соответствует термин «людские ресурсы».

Трудовые ресурсы представляют собой категорию, занимающую промежуточное положение между экономическими категориями «население» и «совокупная рабочая сила». В количественном отношении в состав трудовых ресурсов входит все трудоспособное население, занятое независимо от возраста в сферах общественного хозяйства и индивидуальной трудовой деятельности. В их состав включаются также лица трудоспособного возраста, потенциально способные к участию в труде, но занятые в домашнем и личном крестьянском хозяйстве, на учебе с отрывом от производства, на военной службе [2].

Экономически активным населением (согласно определению Международной Организации Труда) считается та часть населения в возрасте от 15 до 72 лет, которая предлагает свой труд для производства товаров и услуг. Экономически активное население включает две категории — занятых и безработных.

К 2015г. численность экономически активного населения незначительно увеличилась на 0,2 млн. чел. по сравнению с показателем 1992 года и составила 75,9 млн. чел.

Для оценки пределов возможных изменений числа занятых создано три варианта прогноза. По самому пессимистичному прогнозу, к 2030 г. численность экономически активного населения снизится до 67,8 млн. чел. По самому оптимистичному прогнозу, эта цифра составит 73,4 млн. чел. [4].

С 1992 по 2015гг. структура экономически активного населения изменилась незначительно в сторону повышения численности безработных и уменьшения численности занятых.

Однако, к 2030г., в случае неизменности текущих уровней экономической активности и занятости (пессимистичный вариант) число занятых будет убывать фактически темпами, которые задают демографические изменения, и составит 63,8 млн. чел. к 2030г. (Рисунок 1).

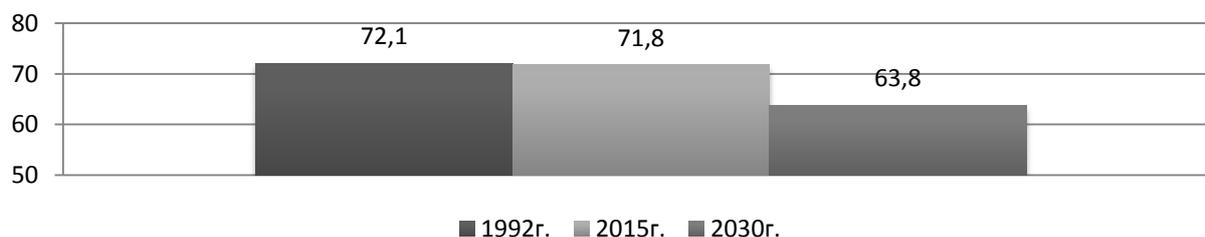


Рисунок 1-Занятое население, млн. чел.

В случае перехода к скандинавской модели экономической активности и уменьшения уровня безработицы до структурного минимума (оптимистичный вариант) число занятых будет увеличиваться до 2020 г. И, хотя в последующие годы оно начнет убывать, в 2030 г. число занятых будет составлять 72,4 млн. чел., а это больше, чем в кризисном 2010 г. (Рисунок 2) [4].

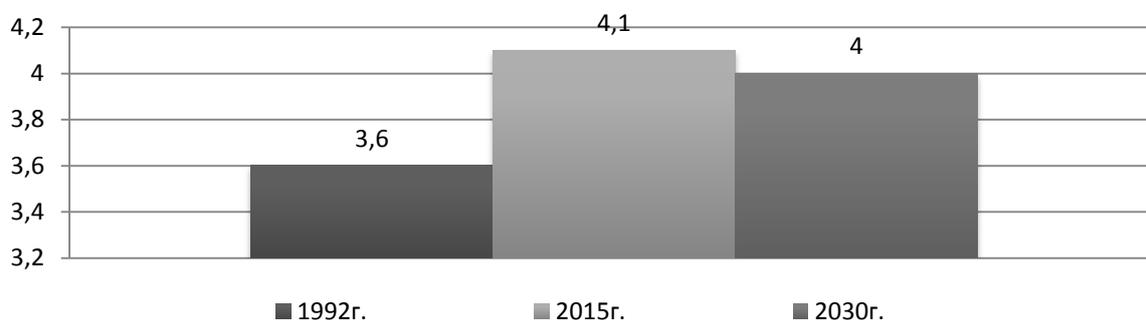


Рисунок 2-Безработное население, млн. чел.

Результаты прогноза показывают, что теоретически даже умеренное увеличение экономической активности и снижение уровня безработицы может в значительной степени компенсировать падение предложения на рынке труда, вызванного демографическими тенденциями.

С трудовыми ресурсами тесно связана негативная тенденция: рост демографической нагрузки на трудоспособное население.

Демографическая нагрузка может иметь различное значение: положительное - когда нагрузка детьми превышает нагрузку пожилыми и, наоборот, крайне отрицательное - в случае преобладания нагрузки пожилыми. Сумма нагрузок детьми и пожилыми образует общую демографическую нагрузку.

Демографическая нагрузка пожилыми в России значительно возрастает каждый год. Так нагрузка пожилыми с 1992 г. увеличилась на 3,7%. Это означает рост неудовлетворенного спроса на рынке труда, увеличение потребности в иностранной рабочей силе, низкий коэффициент рождаемости. Но прогноз еще печальнее, ожидается увеличение на 10,4%. Если раньше на одного работающего приходился один пенсионер, то в 2030 г. на одного работающего будет 5-6 пенсионеров. Это будет означать большую социальную проблему в стране.

Совокупная нагрузка – детьми и пожилыми - будет расти. Но все же нагрузка детьми менее существенна, чем нагрузка пожилыми людьми. Нагрузка скорее всего, перестанет расти, чего нельзя сказать о доле пенсионеров. Минимальный рост, по сравнению с 2015г., к 2030г. составит 12%, максимальный – 32%. К 2031г. вилка увеличивается: минимум– на 5% больше, чем в 2015г. Самый большой показатель нагрузки детьми представлен в 80х гг., а начинает снижаться с 2000х [5].

Немаловажным фактором в трудовых ресурсах является пенсионный возраст.

Первой страной, создавшей пенсионную систему, целью которой было оказание помощи людям, утратившим способность обеспечивать собственное существование в связи с достижением возраста нетрудоспособности, стала Германия. Согласно закону, принятому в 1880-е гг., пожилые люди обрели право на государственную пенсию по достижении возраста 70 лет. Такой высокий возрастной порог давал возможность получать пенсию только лицам, уже полностью исчерпавшим ресурс своей работоспособности. Поскольку в конце 19 века до 70 лет доживали очень немногие, под влиянием профсоюзов и социал-демократов, пенсионный возраст был снижен до 65 лет [1].

Сегодня в большинстве стран мира пенсионный возраст составляет 65 лет. В 1932г. в СССР было введено пенсионное обеспечение по старости.

В России, как и на Украине, и Китае, рекордно низкий пенсионный порог — 55 лет для женщин, 60 лет для мужчин.[3] В Японии же самый высокий пенсионный возраст 70 лет.

В большинстве стран возрастной пенсионный ценз для обоих полов одинаков (Швеция, Германия). Ведь женщины, в среднем, живут дольше мужчин.

В Европе и США в отдалённой перспективе возраст выхода на пенсию собираются повышать до 70 лет как для мужчин, так и для женщин к 2030 году, а в Германии собираются это сделать в ближайшее время. В России этот вопрос тоже затрагивается, пенсионный возраст хотят до 2030г. увеличить до 65 лет для обоих полов.

Трудовые ресурсы представляют собой важный фактор производства, рациональное использование которого обеспечивает не только повышение уровня производства и его экономической эффективности, но и качественное развитие всей социальной системы. Эффективное регулирование процессов воспроизводства трудовых ресурсов обеспечит достижение стабильного экономического роста страны.

Список использованных источников:

- 1 Галаганов В.П. Право социального обеспечения. М.- КноРус 2013. 243 с.
- 2 Харенко Л.П. Демография. - М.: «Омега-Л», 2012. 256 с.
- 3 Росстат ([http:// www.gks.ru](http://www.gks.ru)).
- 4 <http://demoscope.ru>.

Гущенская Наталья Дмитриевна,
к.э.н., доцент ФГБОУ ВО «КГСХА имени Т.С. Мальцева»
Палий Дмитрий Викторович,
к.э.н., ФГБОУ ВО «КГСХА имени Т.С. Мальцева»
Загоруйко Анастасия Юрьевна,
ФГБОУ ВО «КГСХА имени Т.С. Мальцева»

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ЗЕРНОВОЙ ОТРАСЛИ КУРГАНСКОЙ ОБЛАСТИ

Эффективность и жизнеспособность экономики определяется совокупностью ресурсов, которые она может использовать для производства товаров и услуг и, тем самым, удовлетворять спрос конечных потребителей. Исходя из прогноза потребностей общества и сопоставления с ним объема имеющихся ресурсов, определяются параметры социально-экономического развития экономики. В связи с этим возникает необходимость оценки объема имеющихся ресурсов и ресурсного потенциала региона или хозяйствующего субъекта. При этом следует отметить, что понятие «ресурсный потенциал» намного шире понятия «ресурсы» или «ресурсная база». Ресурсный потенциал характеризует не только различные виды ресурсов, но и степень их использования, их способность создавать полезный эффект.

Существует множество точек зрения и подходов к оценке ресурсного потенциала, которые чаще всего основываются на критерии ограниченности. Такие подходы имеют место быть в связи с трудностью оценки состава и эффективности использования неограниченных видов ресурсов, к которым относят основные элементы природы (атмосфера, солнечная энергия, водные ресурсы и т.п.). В сельском хозяйстве, где велико воздействие неограниченных видов ресурсов, следует учитывать, что их влияние отражается в выходе сельскохозяйственной продукции на 1 ед. затраченного ресурса.

Таким образом, проблема оценки ресурсного потенциала в сельском хозяйстве является актуальной, особенно в условиях геополитических изменений и политики импортозамещения. В Курганской области зерновая отрасль занимает одно из ведущих позиций в структуре валовой продукции, а, следовательно, является наиболее ресурсоемкой по сравнению с другими отраслями сельского хозяйства. Для оценки ресурсного потенциала необходимо проанализировать состав и динамику основных видов производственных ресурсов.

Основным видом ресурсов зернового производства является земля. Под воздействием климатических условий на территории региона сформировался почвенный покров,

благоприятный для ведения зернового хозяйства, что отражается в высоком уровне распаханности земли (Рисунок 1).

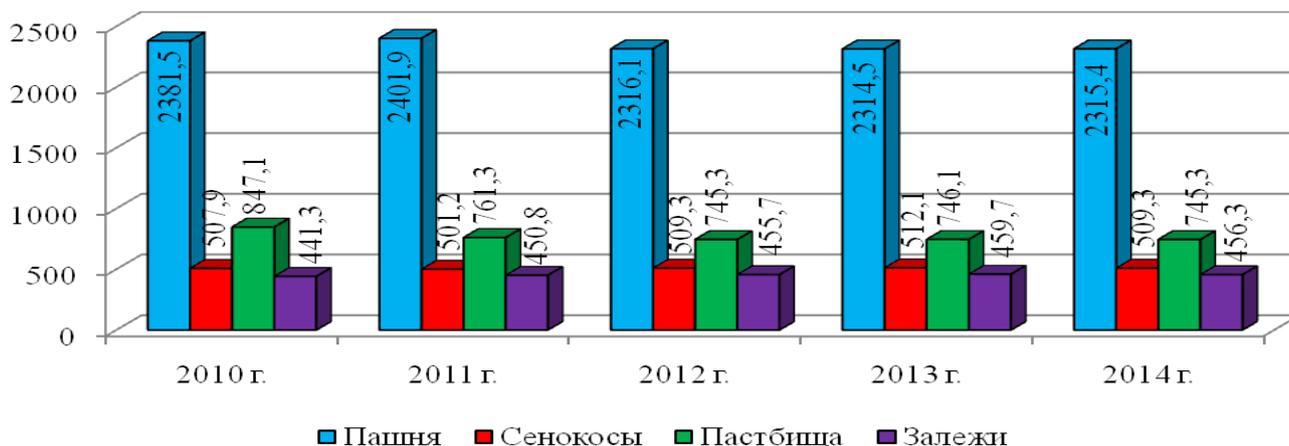


Рисунок 1 – Динамика состава сельскохозяйственных угодий Курганской области, тыс. га

Под пашней, в среднем за 2010-2014 гг., находится свыше 2 млн. га, что составляет более 50% всех сельскохозяйственных угодий региона. Однако земельный фонд сельскохозяйственных организаций области и сельскохозяйственные угодья имеют тенденцию к снижению, чему способствовала нехватка оборотных средств и высокая изношенность активной части основных фондов.

При этом увеличивается уровень интенсивности использования плодородных земель региона, т.к. посевные площади сельскохозяйственных культур увеличилась на 3,4 % или на 38 тыс. га, а доля зерновых культур возросла на 0,6 % (Таблица 1).

Таблица 1 – Состав и структура посевных площадей в хозяйствах всех категорий, тыс.га

№ п/п	Показатель	Годы									
		2010		2011		2012		2013		2014	
		тыс. га	уд. вес, %								
А	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
1	Площадь посева с.-х. культур всего	1374	100,0	1398	100,0	1396	100,0	1411	100,0	1411	100,0
1.1	в том числе: зерновые культуры	1119	81,4	1150	82,3	1164	83,4	1169	82,8	1157	82,0

Уровень развития агропромышленного комплекса во многом определяется его технической оснащенностью, которая зависит от наличия и объемов приобретения им сельскохозяйственной техники и энергетических ресурсов, а также от ее качества. За последние десятилетия произошло значительное сокращение количества сельскохозяйственных машин и оборудования, поступающих на село, что привело к снижению рентабельности и повышению уровня рискованности зернового производства (Таблица 2).

Таблица 2 – Обеспеченность сельскохозяйственных организаций основными видами сельскохозяйственной техники

№ п/п	Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
		А	1	2	3	4
1	Приходится тракторов на 1000 га пашни, ед.	4	4	4	4	3
2	Нагрузка пашни на один трактор, га	228	235	254	283	320

Продолжение таблицы 2

	А	1	2	3	4	5
3	Приходится на 100 тракторов, ед.:					
4	тракторных плугов	26	27	26	25	25
5	культиваторов	24	25	25	23	22
6	борон	577	600	614	568	592
7	машин для посева в том числе:	66	71	70	72	74
7.1	посевных комплексов	5	7	8	10	11
7.2	сеялок	61	64	63	63	63
7.3	косилок	8	9	9	8	8
8	Приходится зерноуборочных комбайнов на 1000 га посевов соответствующих культур, ед.	3	2	2	2	2
9	Приходится энергетических мощностей на 100 га посевной площади, л.с.	156	146	144	148	141

За анализируемый период сокращается уровень обеспеченности основными техническими единицами. Исключением выступает обеспеченность организаций посевными комплексами, которая за 2010-2014 гг. возросла на 6 ед., количество борон увеличилось на 15 ед., а машин для посева на 8 ед.

Возросшая в последние годы доступность кредитов и финансового лизинга позволила сельскохозяйственным организациям приобретать дорогостоящую, но многофункциональную технику, способную заменять несколько видов сельскохозяйственных машин. Поэтому с одной стороны снижение энергообеспеченности нельзя рассматривать только как отрицательный факт, т.к. современные технические средства способны снизить ее уровень за счет увеличения совершаемых операций. Но при всем многообразии новых технических средств, уровень доходов значительного числа сельскохозяйственных организаций региона не позволяет им вести производство на расширенной основе, поддерживать и обновлять материально-техническую базу.

Наряду с низкой материально-технической оснащенностью также остро стоит проблема обеспеченности сельскохозяйственных организаций трудовыми ресурсами, которые представляют собой важный фактор производства, рациональное использование которого обеспечивает не только рост и развитие АПК, но и его экономическую эффективность (Таблица 3).

Таблица 3– Динамика численности трудовых ресурсов и степени их использования

№ п/п	Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
	А	1	2	3	4	5
1	Среднегодовая численность занятых в экономике – всего, тыс. чел.	409	395	383	378	394
1.1	в том числе: занятых в сельском хозяйстве	13,1	12,3	10,7	9,5	8,3
2	Затраты труда в сельском хозяйстве – всего, тыс. чел.-ч., в т.ч.	26825	26495	22512	19515	17539
2.1	отрасли растениеводства	10547	10642	9128	7697	7191
2.2	отрасли животноводства	7674	7121	6267	5475	4710
3	Затраты труда на 100 га с.-х. угодий, чел.-ч	1919,9	1991,5	1703,9	1532,9	1456,4
4	Затраты труда на 1 ц зерна, чел.-ч	4,5	1,2	3,7	2,4	2,2
5	Приходится сельскохозяйственных угодий на 1 работника, га	106,9	107,9	123,1	133,9	144,5
6	Номинальная среднемесячная заработная плата 1 работника сельского хозяйства, р.	7 913	9 312	10 292	11 278	12 917

В связи с уменьшением численности занятых в экономике снижается число

работников сельского хозяйства. Но если за анализируемый период численность занятых в экономике снижалась в среднем на 1 % ежегодно, то численность работников сельского хозяйства на – 11 %. Среднемесячная заработная плата увеличилась почти в 1,5 раза, но, несмотря на это, низкий уровень жизни на селе привел к «бегству» жителей и молодых специалистов в крупные населенные пункты. Нежелание молодежи жить и трудиться на селе стало причиной профессионального «голода» сельскохозяйственных организаций и предприятий. Все это отрицательно сказывается на организационных и технологических процессах управления.

В целях применения дифференцированного подхода к оценке ресурсного потенциала зерновой отрасли и управлению им, авторами научного исследования была осуществлена оценка обеспеченности основными видами производственных ресурсов по каждому району Курганской области. В основу такой оценки было положено обеспечение сельскохозйственных организаций основными фондами, материальными оборотными ресурсами и трудовыми ресурсами. Применяв процедуру нормализации, был получен обобщенный коэффициент обеспеченности основными производственными ресурсами, согласно которому районы Курганской области распределились следующим образом (Рисунок 2).

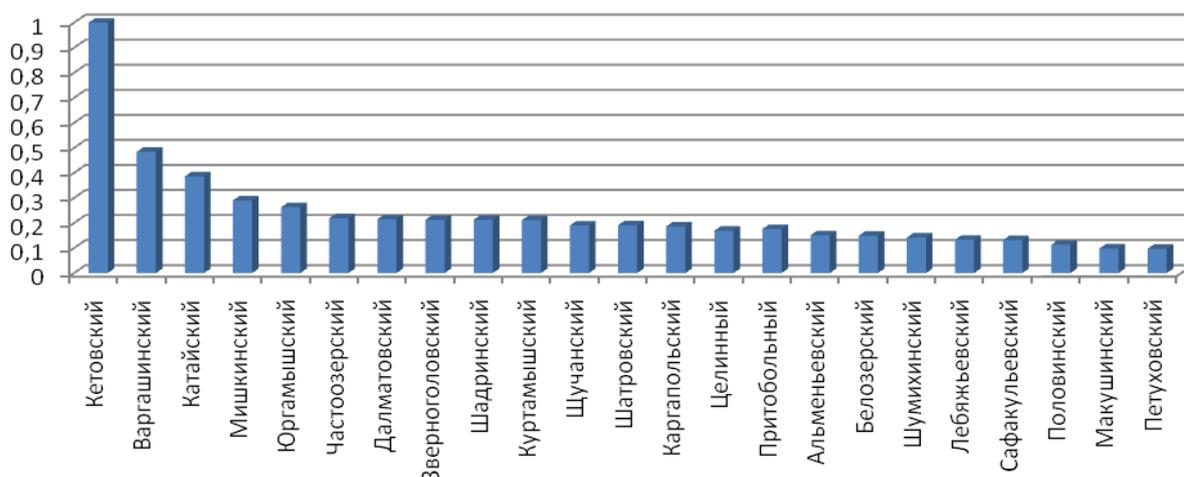


Рисунок 2 – Обобщенный коэффициент обеспеченности основными ресурсами производства в среднем за 2010-2014 гг.

Наиболее высокий уровень обеспеченности ресурсами производства наблюдается в Кетовском районе, а наименьший - в Петуховском.

Все виды ресурсов используются организациями с разным уровнем интенсивности. Для оценки степени интенсивности (экстенсивности) использования имеющихся ресурсов можно использовать методику Л.С. Сосненко, которая основывается на сопоставлении ресурсной базы субъекта с валовой продукцией (формула 1).

$$Э_{РБ} = \frac{BC^0 \times (PB^1 - PB^0)}{PB^0 \times (BC^1 - BC^0)}, \quad (1)$$

где $Э_{РБ}$ – эффективность использования ресурсной базы;
 BC^0, BC^1 – валовой сбор зерна на начало и конец периода, ц;
 PB^0, PB^1 – стоимость ресурсной базы на начало и конец периода, тыс. р.

В результате такой оценки выявлены районы, в которых происходит экстенсивное использование производственных ресурсов, а значит снижение степени их эффективности. В данную группу вошли хозяйства 7 районов: Варгашинский, Катайский, Лебяжьеvский, Мокроусовский, Петуховский, Шумихинский и Юргамышский. В сельскохозяйственных организациях вышеперечисленных районов прирост стоимости ресурсной базы превышает

прирост объёма валовой продукции, следовательно, они увеличивают производство продукции не за счет качественных показателей (урожайности, элитных семян), а за счет количественных (увеличение размера пашни).

Поэтому необходимо предпринимать меры по повышению качественных показателей в хозяйствах данных районов, а также определению необходимых производственных ресурсов и исключить ненужные основные средства, т.к. их обслуживание требует дополнительных затрат; снизить перерасход материальных затрат и повысить производительность.

В остальных районах наблюдается эффективное использование ресурсной базы. В некоторых хозяйствах этих районов происходит значительное превышение прироста объёмов продукции над приростом стоимости производственных ресурсов. Следовательно, происходит интенсивный способ использования ресурсной базы.

Обобщая оценку обеспеченности и степени интенсивности использования имеющихся ресурсов с помощью усредненного интегрального показателя, проранжируем районы по уровню ресурсного потенциала (Рисунок 3).

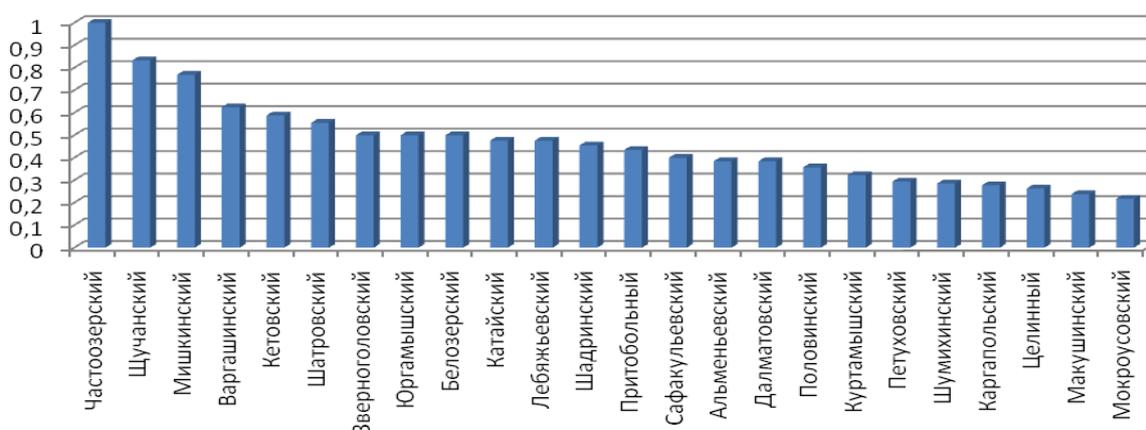


Рисунок 3 – Интегральный коэффициент оценки уровня ресурсного потенциала в среднем за 2010-2014 гг.

Таким образом, наибольшим ресурсным потенциалом в производстве зерна обладают Частоозерский, Шучанский, Мишкинский, Варгашинский, Кетовский районы. Именно эти районы обеспечивают наибольший выход зерна на 1 ед. затраченных ресурсов. Отсюда, наименьшим ресурсным потенциалом обладают Целинный, Макушинский и Мокроусовский районы, поэтому именно для них следует разработать организационные и экономические рычаги воздействия, направленные на повышение уровня интенсивности использования ресурсов производства. Такие рычаги должны быть заложены, прежде всего, в программах комплексного социально-экономического развития муниципальных образований региона и реализованы в конкретных хозяйствующих субъектах.

Казак Анастасия Игоревна

студентка Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»

Научный руководитель: Данильченко Ширин Аликуловна,

к.и.н., доцент Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ТУРИСТСКО-ИНФОРМАЦИОННОГО ЦЕНТРА ЦГБ ИМ. В. МАЙКОВСКОГО

В обществе сегодня информация и знание становятся определяющим экономическим фактором, а также важнейшим национальным ресурсом. Сохранение, развитие и рациональное использование национального информационного ресурса является задачей государственного значения. Получение и распространение образовательных, научных и

культурных сведений, сохранение своего наследия в цифровой форме, качество обучения и образования должны рассматриваться как важнейшая задача. Данную задачу выполняют культурно-просветительские учреждения, к которым можно отнести библиотеки. Информационная функция библиотек связана с обеспечением доступа к мировым информационным ресурсам. Она становится приоритетной и приобретает ресурсно-ориентирующий, ресурсно-аналитический и ресурсно-оценочный характер. Сейчас крупнейшие библиотеки мира не ставят целью собирать все накопленные человечеством документы, так как это нереально и экономически невыгодно. Главными становятся знания об информации, а это требует ориентации в информационных ресурсах, их оценки и анализа, организации доступа к ним. Процесс превращения обычных библиотек в информационно-библиотечные центры, книгохранилищ – в электронный архив набирает силу, становится массовым, возникает необходимость формирования готовности к данному виду деятельности в новых условиях, предоставляя библиотекам возможность использования наиболее рациональных способов достижения поставленных целей [1].

Рост технических и технологических возможностей современного общества особенно остро поставил вопрос о политических, социальных, культурологических регуляторах использования этих возможностей. Во многих регионах страны началась модернизация материально-технической базы библиотек, которая затронула и Курганскую область. Активизировалась работа по компьютеризации библиотек и подключению к сети Интернет. Стали реализовываться региональные (областные) целевые программы развития публичных библиотек.

В рамках этого на базе многих библиотек открываются информационные центры которые явились инструментом модернизации их организационной структуры.

Сегодня создание туристско-информационных центров регионов осуществляется на основании Федерального закона об основах туристской деятельности, который говорит о том, что «продвижение туристского продукта - комплекс мер, направленных на реализацию туристского продукта: реклама, участие в специализированных выставках, ярмарках, организация туристских информационных центров, издание каталогов, буклетов и другое» [2].

Туристско-информационные центры имеют различную организационно правовую форму, это могут быть казенные учреждения, бюджетные учреждения, могут быть и коммерческие предприятия. Но цели у созданных туристско-информационных центров совпадают по всей стране — это продвижение туристского продукта, туристской дестинации и информационная поддержка туристов [3].

Целью исследования явился анализ деятельности туристско-информационного центра им. Маяковского и его роль в повышении туристической привлекательности Кургана, развитии городского туризма, являющийся одним из направлений целевой программы «Любимый город». В рамках этого направления и осуществляет свою деятельность ТИЦ ЦГБ им. В. Маяковского, созданный в феврале 2011 г. Основными задачами центра являются предоставление доступа к краеведческим ресурсам; создание единой информационной базы туристических ресурсов города; разработка и проведение экскурсионных маршрутов по Кургану; формирование положительного туристского имиджа города и его продвижение на внутренний и внешний туристические рынки. ТИЦ ЦГБ им. В. Маяковского предоставляет следующие услуги:

- 1) предоставление информации по вопросам культурного туризма в городе (достопримечательности и памятные места; культурные события; музеи, театры, отдых и развлечения; места размещения и питания);
- 2) организация и проведение экскурсий по Кургану;
- 3) информационная поддержка мероприятий в сфере туризма;
- 4) распространение справочных и рекламно-информационных изданий о городе;
- 5) консультативная и практическая помощь по вопросам краеведческой деятельности;
- 6) организация выставок, встреч с краеведами и авторами книг.

Центр создан на базе отдела краеведческой библиографии, поэтому обладает мощными информационными ресурсами: фондом краеведческой литературы, областными и

городскими периодическими изданиями, архивными документами краеведов и журналистов, библиографической базой данных «Краеведение», базами данных по туристическому потенциалу города.

С целью оформления уникальной краеведческой информации доступной, близкой и понятной широкому пользователю – сотрудники ТИЦ приступили к созданию электронного справочника «Литературная карта Кургана». Он аккумулирует информацию о писателях, памятных местах, связанных с их именами и творчеством. Благодаря программе «Любимый город» удалось тиражировать этот справочник. Обновленная версия в настоящее время доступна и в сети Интернет на сайте ЦБС.

В 2012 г. была создана база - «Культурное наследие Кургана». Проведена поисковая работа по сбору материалов о 116-ти объектах федерального и регионального значения, расположенных на территории областного центра. В базу вошли не только тексты об исторических зданиях, но и уникальные архивные сведения, фотографии прошлых веков и современные снимки. Значительной работой разработчиков явилась интерактивная карта, на которой указаны все объекты культурного наследия города.

Результатом этой работы явилось мощное усиление краеведческого информационного ресурса, доступного в удалённом доступе на сайтах cbs-kurgan.com и kurgan.pro.

В настоящее время готовится дополненная версия базы данных, куда будет включена информация о зданиях, не включенных в реестр объектов культурного наследия города или уже исчезнувших с его лица, данные о судьбе некоторых зданий в советский период.

Следует отметить, что данная работа по проекту вызвала большой интерес у жителей г. Кургана.

Представители бизнес-сообщества также не равнодушны к тому, чтобы молодое поколение знало историю города. Компания МТС выступила с инициативой, и наш проект принял новую виртуальную форму.

Современная молодежь сегодня активно пользуется смартфонами, планшетными компьютерами, использует интернет-приложения. Их интерес к современной технике просто необходимо направить в необходимое русло. Город Курган в настоящий момент присоединился к федеральному проекту «Виртуальная история». В его основе лежит популярный международный сервис Historypin. Он использует карты GoogleMaps, к которым «прикалывает» старые фото. С помощью встроенного в телефоне GPS навигатора определяются координаты пользователя, и сервис предлагает исторические фотографии тех достопримечательностей, недалеко от которых находится турист. Таким образом, находясь около памятника архитектуры с помощью технического средства можно увидеть, как это здание выглядело в XIX в. Фото сопровождается кратким описанием. Информация взята из базы данных «Культурное наследие Кургана».

На данный момент на виртуальной карте отмечены порядка 30 памятников архитектуры. В дальнейшем приложение будет пополняться новыми фотографиями и краткими историческими справками.

Реализация подобных проектов очень важна для развития туристского потенциала Кургана. Они будут полезны жителям, гостям города, туристическим фирмам, которые организуют экскурсии по областному центру.

Большую работу в преодолении информационного вакуума краеведческих изданий, адресованных детям, стала новая серия книг «Детям о Кургане». Совместно с детским издательством «Нафаня» реализуется этот издательский проект. Все книги, а это более 3 000 экземпляров, раздаются участникам презентаций бесплатно.

За время работы Центра удалось выстроить партнерские отношения и четкую стратегию продвижения своих услуг. В центре представлена разнообразная сувенирная и информационно-рекламная продукция. У здания центрального вокзала установлена обновленная карта центральной части г. Кургана с указанными на ней достопримечательностями, гостиницами, другой полезной для туриста информацией.

Участвуя в реализации мероприятий направления «Развитие городского туризма» программы «Любимый город», ТИЦ постоянно взаимодействует с рабочей группой по благоустройству городской среды. ТИЦ принимает участие в организации и проведении

городских конкурсов, направленных на формирование положительного имиджа Кургана. Сотрудники Центра разрабатывали положения о конкурсе проектов бренда города Кургана. Конкурс «Курганский сувенир» помог выявить производителей сувенирной продукции с символикой города. Благодаря творческим конкурсам в Кургане появились новые достопримечательности: символический знак «Нулевой километр», «Сквер декабристов». Новые памятные места сразу же становятся объектами экскурсионного показа.

Невозможно развитие городского туризма и без интересных познавательных экскурсий. В канун празднования Дня города был запущен первый экскурсионный троллейбус по маршруту «Любимый город». Это необычное путешествие в прошлое Кургана пользуется особой популярностью у жителей и гостей города и является настоящей визитной карточкой Кургана. Информация о курганском троллейбусе вошла в путеводитель «Сто чудес Урала: природные и рукотворные», выпущенный в 2012 г. издательским домом «FirstHand» (г. Екатеринбург). За полтора года проведено около 100 таких экскурсий.

В рамках празднования Победы в Великой Отечественной войне второй год проходит экскурсия по памятникам и мемориалам боевой славы г. Кургана «Негасимый огонь памяти». Туристско-информационный центр активно сотрудничает с Городским советом ветеранов, городским обществом инвалидов. Проводит бесплатные экскурсии для горожан и гостей Кургана в День города, День пожилых людей и др. праздники. Экскурсия по «Литературной карте Кургана» положила начало литературному туризму в городе. Маршрут знакомит с биографией и творческой судьбой наших писателей-земляков.

Продвигая туристические ресурсы города, проводя просветительскую деятельность среди курганцев, сотрудники ТИЦ постоянно учатся сами, перенимают опыт других городов в этом новом для нашего города направлении. Сотрудники ТИЦ побывали в качестве участников на туристических форумах в городах Великий Новгород, Магнитогорск, Екатеринбург, Калининград.

В заключении следует отметить, что Центр только в начале своего пути, но несмотря на это, он успешно реализует поставленные им задачи. Работа ТИЦ замечена на городском и областном уровнях. В 2012 г. Центр стал победителем конкурса «Лидеры туристической Курганской области» в номинации «За активную пропаганду туристических ресурсов Курганской области», а в 2011 – 2013 гг. - призером областного конкурса «Лучший туристический маршрут по Курганской области».

В дальнейших планах - разработка новых культурно-информационных проектов, предоставление населению информации о туристских услугах, оказываемых на территории города, информации о возможностях развития познавательного туризма. ТИЦ открыт к сотрудничеству со всеми, кто заинтересован в создании единого информационного и культурного пространства города, в продвижении туристического имиджа Кургана. В этом и заключается главная миссия этой организации.

Список использованных источников

1. Всемирный день культуры <http://www.udculture.info/ru>.
2. Федеральный закон от 29 июня 2015 г. N 155-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации».
3. Ушаков М.В. Туристско-информационные центры как инструмент продвижения туристско-рекреационного потенциала региона <http://promo.nbcrs.org/blog/ru>.

Дерябина Ольга Александровна, Осипова Алёна Сергеевна,
студентки Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»
Научный руководитель: Шепелина Наталья Александровна,
ст. преподаватель Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»

РЫНОК АУТСОРСИНГОВЫХ УСЛУГ В КУРГАНСКОЙ ОБЛАСТИ

В современном мире компании сталкиваются с беспрецедентным усилением конкуренции. Выживают и добиваются успеха те компании, которые ведут свой бизнес

наиболее эффективным способом.

Анализ теории и опыта работы передовых российских предприятий показывает, что повышение эффективности их основной деятельности обеспечивается за счет перестройки структуры организации, перехода к активной политике инновационного обновления, способности адаптироваться к изменениям рынка путем выделения непрофильных производств и организации аутсорсинга. Поэтому одним из методов решения проблемы стратегического маркетинга является аутсорсинг, который позволяет обеспечить реструктуризацию производства, оптимизировать структуру внешних отношений организации и сосредоточиться на ключевых компетенциях (целевых сегментах) рынка. Любой руководитель в первую очередь думает о сокращении затрат. При этом вряд ли кем-то из них ставится под сомнение вопрос о необходимости достоверного ведения бухгалтерского учета или эффективность отдела продаж. Как же найти баланс? Современным руководителям повезло – при организации бухгалтерского учета на своем предприятии они могут выбирать из большого числа возможностей. Помимо образования штатного отдела бухгалтерии, они могут подумать о заключении договора на бухгалтерское сопровождение с обслуживающей компанией или о найме частнопрактикующего приходящего бухгалтера. Так же компании сталкиваются с проблемой: необходим специалист в сфере продаж, однако нет возможности принять в штат высококвалифицированного специалиста, а научить своего - нет времени. И тогда становится актуальным вопрос о получении услуг от аутсорсинговой компании.

Основное преимущество аутсорсинга, - это избавление компании от излишней нагрузки, что помогает сосредоточиться на других видах деятельности для повышения эффективности работы, а также улучшение качества и в некоторых случаях значительное сокращение расходов [1]. Термин «аутсорсинг» («outsourcing») происходит от английских слов «outsideresourceusing» — «использование внешних ресурсов». В международной бизнес-практике этот термин определяет последовательность организационных решений, суть которых состоит в передаче некоторых, ранее самостоятельно реализуемых организацией функций или видов деятельности внешней организации или, как принято говорить, «третьей стороне».

Аутсорсинг часто называют «феноменом XX в.», а также «величайшим открытием бизнеса последних десятилетий», так как лишь с конца 80-х гг. XX в. Это понятие вошло в практику бизнеса и получило действительно широкое распространение. В то же время сама идея привлечения ресурсов специализированной фирмы для решения стоящих перед организацией задач отнюдь не является новой. Эта идея и механизм ее реализации известны с тех самых пор как в экономической теории, а затем и в научном менеджменте сформировались понятия разделения труда, специализации и кооперации. Тем не менее, именно в условиях экономической глобализации разделение труда и производственная кооперация в мировом масштабе открывают совершенно новые перспективы для применения давно известных принципов организации производственной деятельности и управления ею [1].

Аутсорсингу могут быть переданы для исполнения такие функции как управление персоналом, бухгалтерский и налоговый учет, маркетинг, реклама, логистика, техническое обслуживание оборудования, охрана, транспортное обслуживание, организация питания, уборка помещений, ландшафтное озеленение прилегающей территории [3].

За исследуемый период, с 2010г. по 2014г., количество фирм, занимающихся аутсорсингом, увеличилось с 35 до 56.

Многие считают, что передав бухгалтерию на аутсорсинг, можно забыть о ее существовании. На самом деле это не так, т.к. часть процессов все равно остается под контролем компании-заказчика. На аутсорсинг можно вывести как отдельные бухгалтерские функции, так и полный перечень услуг.

Бухгалтерский аутсорсинг представляет интерес для бизнеса с двух точек зрения. Во-первых, как возможность передать часть непрофильных функций организации в специализированную компанию, для которой исполнение этой функции есть профессиональная сфера деятельности. Во-вторых, как бизнес - идея по организации

собственного бизнеса.

На запрос о фирмах, предоставляющих аутсорсинговые услуги в Кургане, получено 56 объявлений [7].

Основными функциями, которые они предоставляют, являются:

- ведение бухгалтерского и налогового учета, в том числе учет расходов с поставщиками, дебиторами, учет заработной платы, операций с основными средствами и пр., расчет страховых взносов и пр.;

- подготовка платежных документов;

- подготовка необходимой отчетности, которая сдается в ИФНС, Пенсионный фонд России, ФСС, Росстат;

- планово-экономические функции;

- представление интересов компании при проверках и пр. [4].

Бухгалтерский аутсорсинг представляет интерес для бизнеса с двух точек зрения. Во-первых, как возможность передать часть непрофильных функций организации в специализированную компанию, для которой исполнение этой функции есть профессиональная сфера деятельности. Во-вторых, как бизнес - идея по организации собственного бизнеса.

Бухгалтерский аутсорсинг является одним из способов обеспечения функций отчетности и учета на предприятии. Достаточно удобная услуга, которую уже успели оценить многие предприниматели. Обеспечение бухгалтерского учета, предоставление отчетности в необходимые органы осуществляет специализированная внешняя компания-исполнитель. Форма сотрудничества может быть самой разной - от создания «нулевой отчетности», до регулярного ежедневного сотрудничества.

Удельный вес фирм, оказывающих бухгалтерский аутсорсинг:

- Центр-Консалт (18%);

- Партнер + (3%);

- СКБ Контур (7,5%);

- СКГ Главбух (16%);

- Перспектива (5%);

- БухКомпас (10,3%);

- Главбух (10%);

- Аксиома (15%);

- АВС (8,5%).

В экономических условиях высокого спроса и резкого сокращения издержек, компании не чувствовали особой необходимости в развитии стратегии продаж и не использовали в своем бизнесе передовых навыков увеличения прибыли. Аутсорсинг отдела продаж заключается в передаче функций этого самого отдела сторонней организации, либо частному исполнителю.

Многие компании применяют аутсорсинг чаще всего либо для снижения стоимости работ, если их выполнение штатными сотрудниками внутри организации получается более затратным, либо для повышения качества, а в данном случае для увеличения уровня продаж экономических субъектов.

Основное преимущество аутсорсинга отдела продаж - это избавление компании от излишней нагрузки, что помогает сосредоточиться на других видах деятельности для повышения эффективности работы, а также улучшение качества и в некоторых случаях значительное сокращение расходов [5].

Наиболее популярной компанией занимающейся аутсорсингом продаж является центр «СОЦиУМ». Статистика показывает, что 80% организаций, применяющих аутсорсинг в сфере продаж, почувствовали значительную выгоду: вырос уровень продаж, эффективность работы компании в целом значительно повысилась. Конечно, всегда есть вероятность неудачного попадания, однако в случае аутсорсинга вы всегда можете выбрать того исполнителя, который уже зарекомендовал себя в других организациях [5].

Одним из самых больших недостатков аутсорсинга является риск потери конфиденциальных данных и потеря конфиденциальности в принципе. Поэтому очень важен

скрупулезный подход к выбору подрядчика. Следующий недостаток связан с потерей контроля управления над бизнес-функциями, которые отдаются на аутсорсинг.

Проблемы с качеством могут возникнуть, если поставщик аутсорсинговых услуг не имеет собственных процессов и / или неопытен в работе аутсорсинговых отношений. Поскольку поставщик услуг аутсорсинга может работать с другими клиентами, он не может дать 100% времени и внимания одной компании. Если сроки и условия аутсорсинга четко не определены, могут возникнуть скрытые затраты и юридические проблемы. Если на аутсорсинге важные функции, то организация сильно зависит от поставщика услуг.)

Аутсорсинг снижает накладные расходы, что, как правило, происходит благодаря уменьшению количества фоновых операций. Аутсорсинг помогает преодолеть ситуацию, когда некоторыми функциями компании становится невозможно управлять оперативно. Существенно упрощается денежный поток компании [1].

За счет повышения производительности и эффективности, которые неизменно с собой приносит аутсорсинг, бизнес может быть более успешным и лучше подготовленным к рыночным вызовам.

Список использованных источников:

1. Валитова А. В. Аутсорсинг в России сегодня: страхи и сомнения [Текст] / А. В. Валитова // Молодой ученый. — 2012. — №10. — С. 112-114.
2. Аникин Б., Аутсорсинг. – М.: Издательство: Инфра-М, 2009 г.
3. Евгений Аксенов, Игорь Альтшулер Аутсорсинг: 10 заповедей и 21 инструмент. — СПб.: Питер, 2009 г. — 464 с.: ил. — (Серия «Теория менеджмента»)
4. Храмцовская Н.А. Внеофисное хранение документов: опыт аутсорсинга в делопроизводстве.//Журнал «Делопроизводство и документооборот на предприятии» №2, февраль 2005 г.
5. Официальный сайт международного института аутсорсинга: <http://www.outsourcing.com>
6. <http://its66.ru/calc-it-outsourcing/>
7. <http://www.gks.ru>

Дерябина Ольга Александровна
студентка Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»
Научный руководитель: Ищенко Наталья Владимировна,
ст. преподаватель Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»

ДИНАМИКА СБЕРЕЖЕНИЙ НАСЕЛЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ КУРГАНСКОЙ ОБЛАСТИ

Сбережения домашних хозяйств являются важной частью валового сбережения в экономике России. Они представляют собой отложенное потребление, сокращение которого увеличивает платежеспособность домохозяйств, стимулирует внутренний спрос населения, тем самым создавая условия для расширения совокупного предложения. Изучение процессов личного сбережения в современной экономике России имеет важное прикладное значение. Ведь, сбережения населения являются значительным источником инвестиционных ресурсов и одним из ключевых факторов экономического роста.

В основе сберегательного поведения домашних хозяйств лежит процесс принятия решений, на который воздействуют субъективные и объективные факторы. Среди объективных факторов выделяют, прежде всего, сложившиеся макроэкономические условия: уровень инфляции, характер проводимых реформ, уровень располагаемых доходов, денежно-кредитную политику, функционирование банковской системы, систему социального обеспечения, степень открытости экономики.

По данным ежегодного Мониторинга доверия финансовым институтам и финансового поведения населения, проведенного национальным исследовательским университетом «Высшая школа экономики» в конце 2013 г., за период 2009-2013г. запасы накопленных

сбережений россиян возросли в два раза, а вклады в банках – в 2,4 раза. О наличии сбережений заявляли 35% российских семей.

Если посмотреть в длительной ретроспективе, то точкой минимума явился сентябрь 1999 г., когда доля сберегателей составляла 11%. К концу 2000 г. этот показатель достиг докризисного уровня и оставался практически неизменным вплоть до 2008 г. Рост числа сберегателей произошел в 2009 г. – тогда каждый третий респондент сообщал о наличии сбережений – и затем медленно, но поступательно продолжался в последующие четыре года (Рисунок 1). Однако, как следует из опросов, у 80% наименее обеспеченных домохозяйств накоплений как не было, так и нет [1].

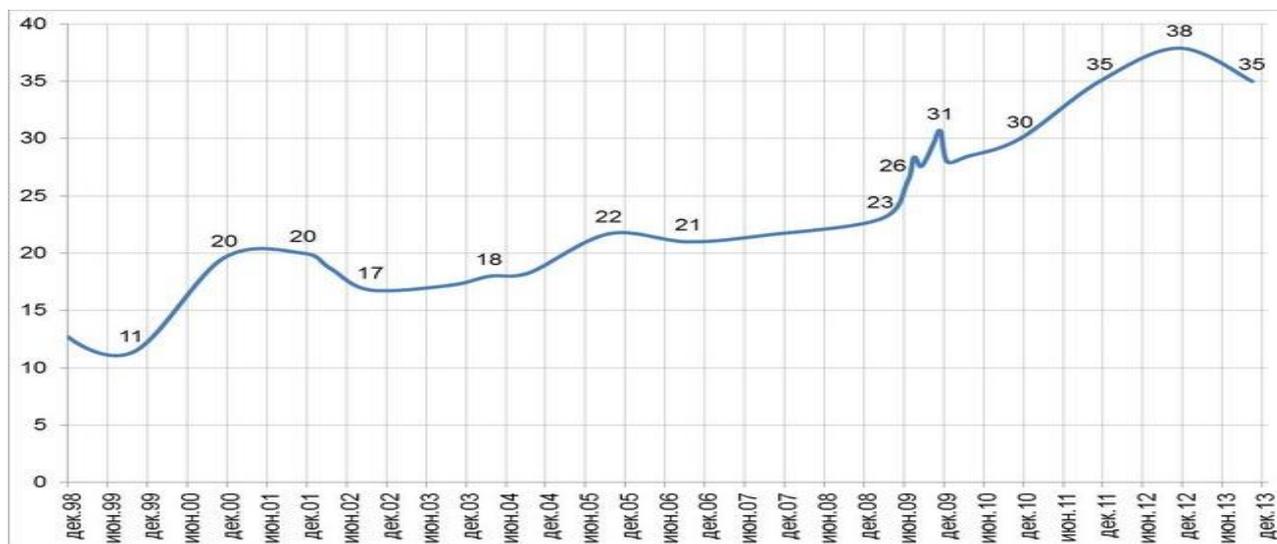


Рисунок 1 - Динамика доли лиц, имеющих сбережения, % респондентов

В учебной литературе выделяют следующие основные мотивы сбережений домашних хозяйств: создание резерва для поддержания текущего потребления, в случае снижения величины располагаемого дохода; создание резерва для приобретения дорогостоящих предметов длительного пользования; повышение уровня дохода домашнего хозяйства.

По данным Мониторинга, наиболее распространенные цели сбережений россиян – иметь деньги «на всякий случай, про запас», «на «черный» день». Ее указывают половина и более респондентов во всех доходных группах (Рисунок 2).

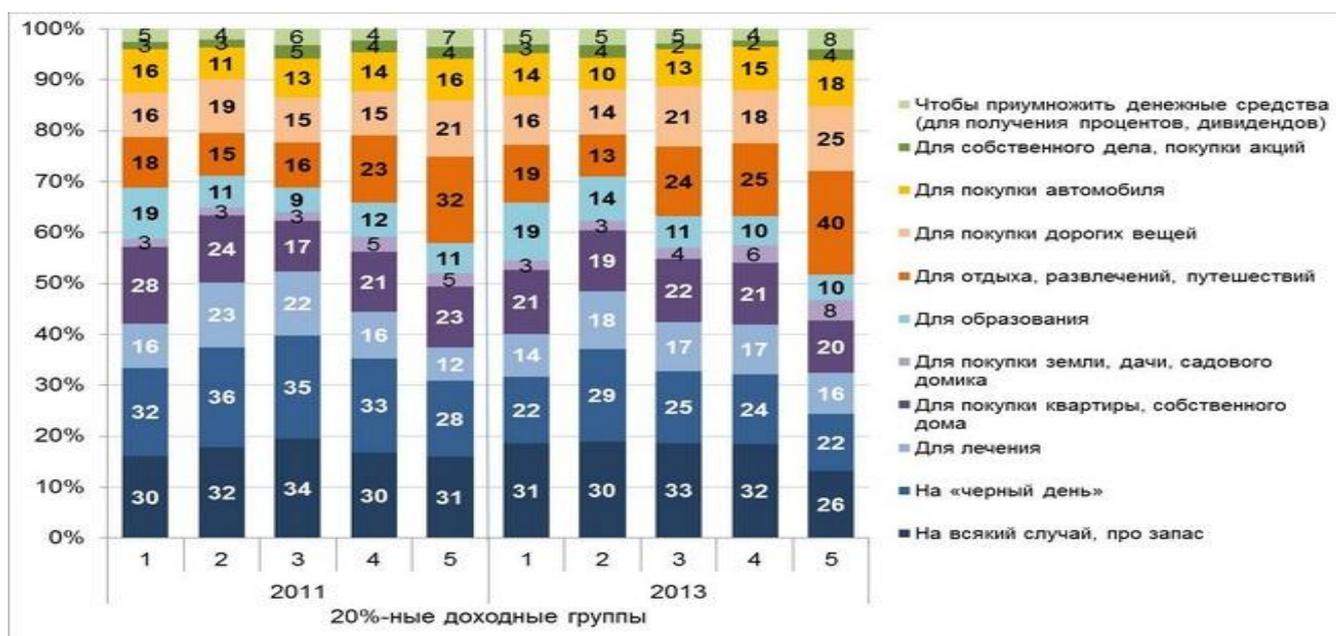


Рисунок 2 – Мотивы сбережений населения

Сберегать, чтобы иметь деньги для оплаты обучения (своего или своих детей), – такой

мотив встречается чаще среди малообеспеченных респондентов. На него указали 19% опрошенных нижней доходной группы и 10-11% – верхней. Скорее всего, высокодоходные слои населения уже имеют достаточные денежные средства для того, чтобы оплатить образовательные услуги.

Для обеспеченных групп населения более важными оказываются исключительно потребительские цели сбережений – «для отдыха, развлечений, путешествий», «для покупки дорогих вещей». В 2011 г. такой вариант ответа выбирали 53% респондентов верхней доходной группы, в 2013 г. доля таковых возросла до 65% (против 34-35% респондентов нижней доходной группы).

В рамках данной работы была проанализирована динамика сбережений населения Курганской области, проведена сравнительная характеристика с другими регионами Уральского федерального округа. Динамика денежных доходов и сбережений приведена на рисунке 3-4.



Рисунок 3 – Доходы населения

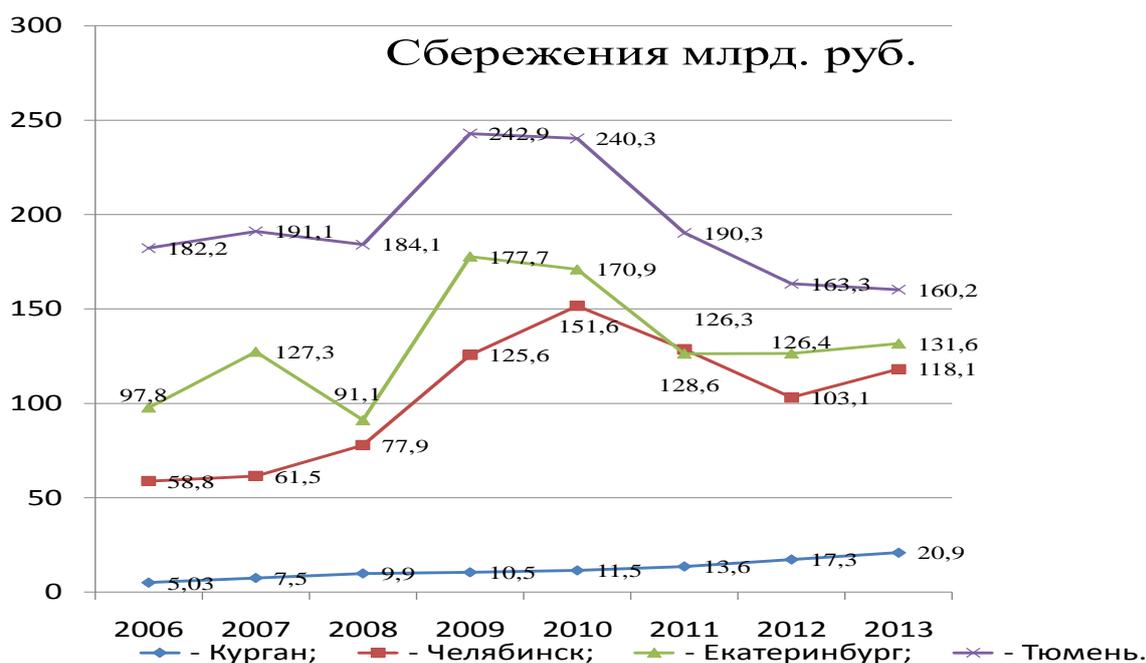


Рисунок 4 - Сбережения населения

На рисунке 5 представлена доля сбережений в доходах населения.



Рисунок 5 – Доля сбережений в доходах

Очевидно, что пик сбережений приходится на 2009-2010 гг, затем происходит постепенное снижение. Что касается Курганской области, то прослеживается тенденция незначительного роста доли сбережений в доходах населения, по сравнению с другими областями, где эта доля снижается. Возможно в условиях незначительного роста доходов населения, жители курганской области создают себе «подушку безопасности» на случай экономических шоков.

Таким образом, в той или иной степени вопрос сохранности и приумножения своих сбережений волнует почти каждого человека. Характеристика сберегательного поведения домохозяйств в современной экономике России обеспечивает возможность прогнозирования тенденций в накоплении денежных средств населением и их дальнейшей реализации в виде инвестиций, а также выработки рекомендаций для государственной политики во многих областях.

Список использованных источников:

1. <http://opes.ru> – Экспертный сайт Высшей школы экономики
2. <http://kurganstat.gks.ru> – Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Курганской области

Зырянова Оксана Игоревна,
 студентка Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»
Научный руководитель: Дудник Алексей Вячеславович,
 д.э.н., доцент Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»

АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ ДО И ПОСЛЕ РЕОРГАНИЗАЦИИ

Сегодня, в условиях неблагоприятной экономической ситуации, для роста предприятия особо остро стоят вопросы повышения конкурентоспособности и эффективности производственно - хозяйственной деятельности. Одним из перспективных направлений такого повышения является оптимизация организационных структур управления. Руководители должны выбрать ту структуру, которая лучше всего отвечает поставленным целям и задачам предприятия, своевременно и адекватно реагирует на действия факторов внутренней и внешней среды, целенаправленно распределяет и координирует усилия сотрудников.

В наше время актуальными являются научные исследования по проблеме оптимизации организационных структур управления, поиску новых подходов, разработке методик, обоснованию алгоритмов, позволяющих выбрать тот вид организационной

структуры, который в наибольшей степени соответствует уровню развития предприятия. Отсутствие научных разработок по отмеченным аспектам проблемы или низкое их качество приводит к тому, что оптимизация структур многими предприятиями не производится или осуществляется методом проб и ошибок, что снижает результативность их хозяйственной деятельности. Разработка организационной структуры, определение её типа, поможет предприятию отразить свои цели и задачи, функциональное разделение труда и объем полномочий работников. А это, в свою очередь, приведёт к правильно организованному бизнесу.

Структура организации (организационная структура) - это логические взаимоотношения уровней управления и функциональных областей, построенные в такой форме, которая позволяет наиболее эффективно достигать целей организации [2].

Современный менеджмент выделяет достаточно большое число организационных структур управления, имеющих свои преимущества и недостатки. Простейшей является линейная структура, которая состоит в том, что управляющие воздействия на объект могут передаваться только одним доминантным лицом - руководителем, который получает официальную информацию только от своих, непосредственно ему подчиненных лиц, принимает решения по всем вопросам, относящимся к руководимой им части объекта, и несёт ответственность за его работу перед вышестоящим руководителем.

Данный тип организационной структуры управления применяется в условиях функционирования мелких предприятий с несложным производством при отсутствии у них разветвленных кооперированных связей с поставщиками и потребителями [1,4].

Вторым типом организационной структуры является функциональная структура, особенность которой заключается в том, что хотя и сохраняется единоначалие, но по отдельным функциям управления формируются специальные подразделения, работники которых обладают знаниями и навыками работы в данной области управления. Исполнители находятся в двойном подчинении. Так, рабочий обязан выполнять одновременно указания своего линейного начальника и функционального специалиста.

Линейно-функциональная структура применяется на малых и средних предприятиях, работающих на конкретных рынках с конкретным сегментом потребителей. Предприятия, работающие с использованием линейно-функциональной структуры, как правило, имеют четкий ассортимент продукции. Основным минусом является сложность межфункциональных взаимоотношений [1].

Дивизиональная структура: необходимость новых подходов к организации управления была вызвана резким увеличением размеров предприятия, усложнением технологических процессов в условиях динамично меняющейся внешней среды. Первым перестройку структуры по этой модели начали крупнейшие организации, которые стали создавать производственные отделения, предоставляя им определённую самостоятельность в осуществлении оперативной деятельности. В то же время администрация оставляла за собой право жёсткого контроля по общекорпоративным вопросам стратегии развития, научно-исследовательских разработок, инвестиций и т.п., поэтому данный тип структуры нередко характеризуют как сочетание централизованной координации с децентрализованным управлением (децентрализация при сохранении координации и контроля) [1,4].

Сетевая структура используется компаниями, которые производят собственную продукцию и распространяют ее на широком географическом пространстве. Особенности структуры является то, что участники групп сами занимаются активным поиском клиентов. При этом они ищут не только клиентов, но и других распространителей продукции, что приводит к увеличению сетевых связей. Положительными сторонами данной структуры являются сокращение затрат на развитие дистрибьюторских сетей и самостоятельное расширение каналов сбыта. Минусами выступают децентрализация связей в структуре и возникновение сложностей с обучением персонала [1].

Адаптивные (органические) структуры управления, такие, как проектная и матричная, обеспечивают быструю реакцию предприятия на изменения внешней среды, способствуют внедрению новых производственных технологий. Данные структуры ориентированы на ускоренную реализацию сложных программ и проектов, могут

применяться на предприятиях, в объединениях, на уровне отраслей и рынков.

Проектная структура формируется при разработке организацией проектов, под которыми понимаются любые процессы целенаправленных изменений в системе, например модернизация производства, освоение новых изделий или технологий. Руководитель проекта наделяется так называемыми проектными полномочиями. В их числе - ответственность за планирование проекта, за состояние графика и ход выполнения работ и т. д. В связи с этим большое значение придается умению руководителя сформировать концепцию управления проектом, распределить задачи между участниками команды, четко определить приоритеты и ресурсы, конструктивно подходить к разрешению конфликтов. По завершению проекта структура распадается, а сотрудники переходят в новую проектную структуру или возвращаются на свою постоянную должность.

Особенностью матричной структуры является подчинение работника функционального звена одновременно своему функциональному руководителю и руководителю проекта. Структура представляет собой решетчатую организацию, построенную на принципе двойного подчинения исполнителей: с одной стороны, непосредственному руководителю проекта, с другой - руководителю проекта, который наделён необходимыми полномочиями для осуществления процесса управления. Руководитель проекта взаимодействует с двумя группами подчинённых: с постоянными членами проектной группы и с другими работниками функциональных отделов, которые подчиняются ему временно. При этом сохраняется их подчинение непосредственным руководителям подразделений, отделов, служб.

Матричная оргструктура применяется в организациях, имеющих несколько направлений деятельности, которые сильно отличаются друг от друга.

Преимуществами данной структуры служат сокращение числа уровней управления, более узкая специализация сотрудников и низкие затраты на эксплуатацию структуры. Недостатком является нарушение принципа единоначалия, вследствие чего возникают противоречия между распоряжениями руководителей проектов и руководителей функциональных подразделений [1,4].

Изменение организационной структуры – ответственный шаг в жизни организации. Рассмотрим конкретную управленческую ситуацию в рамках подхода «CaseStudy» и постараемся прийти к определенным научно-практическим выводам. Объектом исследования является ИП Тильдиков ВВ.

Компания ИП Тильдиков ВВ была создана в 2007 г. Изначально это была стабильно развивающаяся компания. Во главе ее стояли профессионалы, персонал был представлен квалифицированными кадрами со специальным образованием и большим опытом работы.

Основным направлением деятельности данной компании является производство, оптово-розничная торговля и услуги по укладке тротуарной плитки.

Первоначально, управление компании осуществляли совместно директор по производству, и исполнительный – коммерческий директор, по факту являющиеся компаньонами.

Компания первоначально имела линейно-функциональную структуру управления (Рисунок 1). Как известно, в основе формирования функциональной структуры управления лежит принцип полноправного распорядительства: каждый руководитель имеет право давать указания по вопросам, входящим в его компетенцию. Это создает условия для формирования аппаратов специалистов, которые в силу своей компетенции отвечают только за определенный участок работы. Такая децентрализация работ между подразделениями позволяет ликвидировать дублирование в решении задач управления отдельными службами и создает возможность для специализации подразделений по выполнению работ, единых по содержанию и технологии, что значительно повышает эффективность функционирования аппарата управления.

Вместе с тем, функциональная структура имеет ряд недостатков:

– принцип полноправного распорядительства в определенной степени нарушает принцип единоначалия. Каждый исполнитель получает указания, одновременно идущие по нескольким каналам связи от разных руководителей. Таким образом, функциональная

специализация работ разрывает управленческий процесс, единый по своей природе;

– построенная по линейно-функциональному принципу структура управления способствует развитию психологической обособленности отдельных руководителей, считающих задачи своих подразделений задачами первостепенной важности. Отсюда – ослабление горизонтальных связей и необходимость контролирующего и интегрирующего органа.

– линейно-функциональная структура предприятия должна быть внешне представлена не только тремя основными ветвями организации, но и внутри офиса функциональные обязанности должен вести не один человек, а как минимум четыре, тогда эффективность предприятия будет более высокой и оправданной.

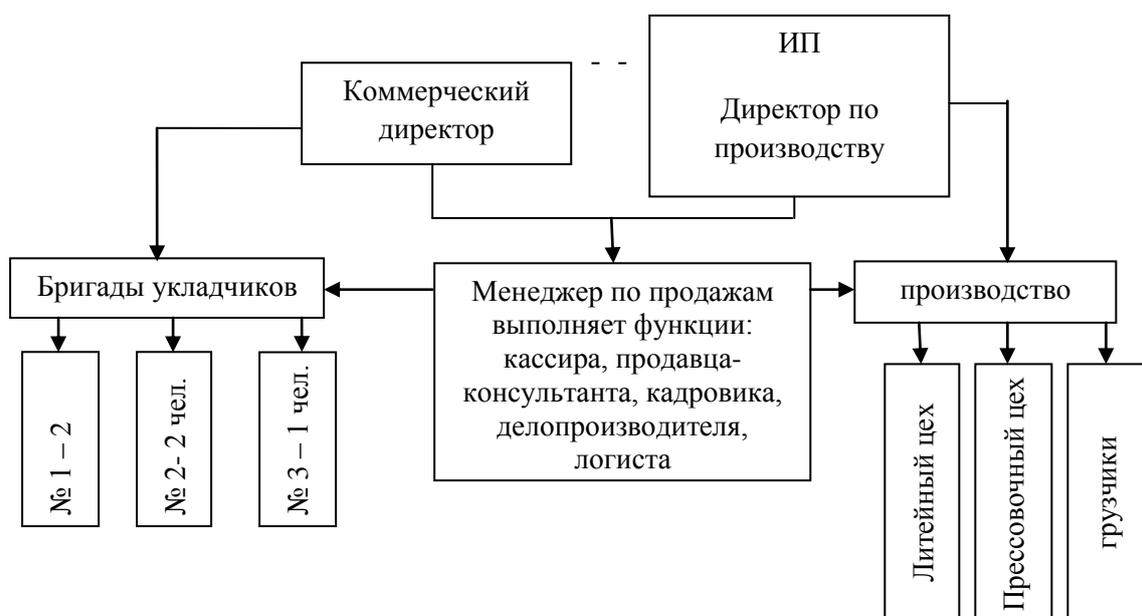


Рисунок 1 - Первоначальная (линейно-функциональная) структура

Директора компании в первоначальном варианте организационной структуры совместно координировали работу всей организации, определяя стратегию и тактику организации на перспективу и на ближайшее время. В их совместном ведении находились также вопросы кадровой политики предприятия: расстановка персонала в соответствии с производственной необходимостью, повышение квалификации сотрудников, общая стратегия развития торговой фирмы.

Директору по производству подчинялись рабочие производственного цеха.

Коммерческому директору подчинялись бригады укладчиков и менеджер по продажам.

В обязанности менеджера по продажам и в первоначальном, и в последующем вариантах организационной структуры входили продвижение продукции, привлечение и удержание клиентов, поддержание имиджа организации, частично обязанности отдела кадров и транспортного отдела, функции кассира и обязанности продавца-консультанта.

В 2014 г. данное предприятие прошло реорганизацию и смену организационно-правовой формы. На сегодняшний момент это не ИП Тильдиков, а ООО «БелТи». От смены формы собственности рыночная специализация компании не изменилась. Произошедшие изменения в структуре организации отражены на рисунке 2.

Теперь это функциональная структура управления, причем в ней, даже после беглого изучения, можно выявить ряд существенных недостатков. В организации преобладает двойное подчинение, а производственный отдел находится в тройном подчинении. Вследствие быстрой и волюнтаристской смены решений и поручений в структурах предприятия, несогласования с компаньоном в изменении запланированных финансовых затрат и оперативных планов, в большом количестве случаются конфликты всех четырех типов – межгрупповые, между личностью и группой, между отдельными личностями,

внутриличностные. Такое необдуманное и некомпетентное управление привело к тому, что качество и объемы выпускаемой продукции заметно снизились, заказчики стали чаще требовать возврата денежных средств и возвращать ранее приобретенные материалы. «Виновным» в учащении подобных ситуаций высшее руководство считает менеджера по продажам.

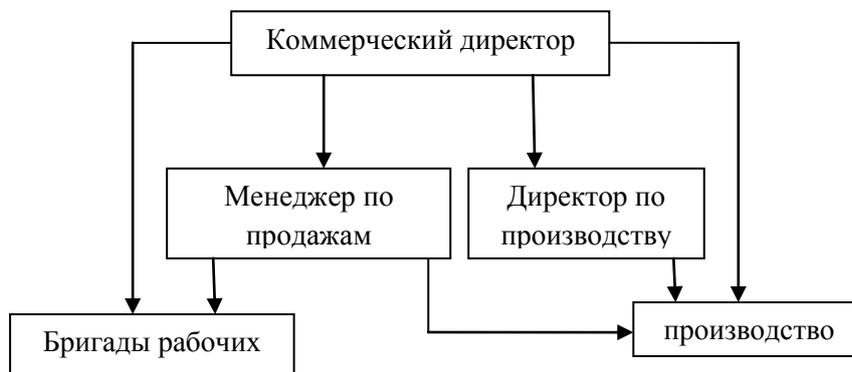


Рисунок 2 - Функциональная структура

По результатам неформальных бесед с сотрудниками предприятия, удалось установить, что, по их мнению, если управление организацией будет продолжаться так, как оно происходит сегодня, то через несколько лет компания может прекратить существование. При установившейся форме управленческой структуры организация не будет конкурентоспособной, будет нести убытки и репутационные издержки.

В качестве наиболее общих рекомендаций на начальном этапе решения выявленной проблемы можно отметить следующие.

Управление должно осуществляться на трех уровнях: высшее руководство, среднее руководство («команда») и нижнее звено («сотрудники»). Успешные предприятия уделяют большое внимание персоналу: когда людей ставят во главу перемен, они становятся движущей силой этих перемен [3]. Возможно, оправданным будет повышение квалификации высшего руководства предприятия на курсах делового администрирования, с тем, чтобы коммерческий директор пришел к выводу о целесообразности исключения множественного подчинения в организации. Альтернативой является приглашение на предприятие стороннего бизнес-консультанта в связи с общепризнанным снижением ключевых показателей производительности организации. Данный консультант мог бы высказать идею о целесообразности организационных изменений, не опасаясь испортить отношения с коммерческим директором или потерять место работы, и подкрепить свое суждение своим высоким профессиональным статусом, так как коммерческий директор склонен игнорировать мнения «нижестоящих» по статусу лиц.

Эффективность как критерий успеха организации, заключающаяся в достижении целей организации с оптимальным использованием ресурсов и максимизации прибыли.

Взаимоотношения как критерий успеха. Принцип «клиент прежде всего» более предпочтителен, чем «иерархия и деньги прежде всего» [3].

Качество как критерий эффективности. Необходимо работать с пятью взаимосвязанными подсистемами качества: личное качество, качество команды, качество сервиса и качество организации. Команды как критерий успеха организации. Все сотрудники, входящие в команду, вносят вклад как в успех так и провалы организации. Обучение – ключ к развитию и переменам и неотъемлемая часть жизненно важного процесса продвижения организации.

Список использованных источников:

1. Грачева Я.С. Организационная структура предприятия // ГОУ ВПО «АмГУ» 2009.[Электронный ресурс]. URL: http://otherreferats.allbest.ru/management/00046085_0.html (дата обращения: 09.11.2015).

2. Дорофеев В.Д., Шмелева А.Н., Шестопап Н.Ю. Менеджмент: учебное пособие. – М.: Инфра – М, 2008. – 440 с. – (Высшее образование)
3. Еничева Н.Е. Анализ и оценка эффективности управления персоналом // Министерство Торговли РФ Красноярский Государственный Торгово – Экономический Институт, 2002. [Электронный ресурс]. URL: - <http://5fan.ru/wievjob.php?id=15348>(дата обращения: 09.11.2015).
4. Энциклопедия экономиста. Организационная структура управления — 2012. [Электронный ресурс]. URL: - <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/organizacionnaya-struktura.html>

Ившина Ирина Михайловна,
студентка Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»
Научный руководитель: Корюкина Наталья Владимировна,
ст. преподаватель Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»

ОСОБЕННОСТИ ШЕСТОГО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО УКЛАДА КАК ВЕКТОРА РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

На заседании Совета при Президенте РФ по науке и образованию 8 декабря 2014г. В.В. Путин поднял вопрос, о том, что Россия должна стать лидером и глобальным поставщиком в области технологий будущего и продукции нового технологического уклада (ТУ) [1].

В своем развитии общество прошло 5 индустриальных ТУ. В настоящее время в России действуют технологии 3-4 ТУ. В 5 ту Россия не участвовала. Отставание России в экономическом развитии от ведущих стран мира достигает 45-50 лет. Сложность стоящей перед отечественной наукой и технологиями задачи заключается в том, что для вхождения России в число государств с шестым технологическим укладом в течение ближайших 10 лет, ей «образно говоря, необходимо перемахнуть через пятый уклад» [2].

Сегодня необходимость перехода к 6 ТУ – является условием экономической безопасности. Доклад советника президента С.Ю. Глазьева «О дополнительных мерах по нейтрализации угроз экономической безопасности РФ в условиях международных санкций» от 29 октября 2015 г. обсуждался на заседании совета безопасности.

К основным причинам возникновения угроз С.Ю. Глазьев относит глобальный переход на новый технологический уклад, о чём свидетельствуют сегодняшние мировые потрясения, в которых Россия играет не последнюю роль [3].

Таким образом, обсуждение вопроса перехода к шестому ту является актуальной задачей современной науки, обеспечивающей не только развитие, но и общественную безопасность РФ.

К ключевым факторам 6 ту относятся нано-, био – и электронные компоненты.

К достижениям уклада относятся: индивидуализация производства и потребления, резкое снижение энергоёмкости и материалоёмкости производства, конструирование материалов и организмов с заранее заданными свойствами.

На 2010 г. доля производительных сил пятого технологического уклада в наиболее развитых странах составила примерно 60 %, четвертого – 20 %, а шестого – около 5 %. По последним расчётам учёных, шестой технологический уклад в этих странах фактически наступит в 2014 – 2018 гг.

Уже сегодня на территории России идет выпуск нанотехнологичной продукции. В 2012 г. его осуществляли предприятия и организации, расположенные в 54 регионах России. Две трети всех предприятий и организаций наноиндустрии сосредоточено в 10 субъектах федерации:

В целом в 2012 г. в России было произведено продукции, связанной с нанотехнологиями, на 211 млрд.р. (около \$7 млрд.). Без производства нефтепродуктов выпуск товаров и услуг наноиндустрии составил 95,6 млрд.р.[4].

Но при этом хочется отметить, что численность научных работников в РФ вызывает

опасение в обеспеченности научными кадрами. Независимо от того, что в РФ средств на нанотехнологии выделяется почти столько же сколько в США соотношение инженерно-технических работников в разы меньше.

Действительно, в условиях, когда количество инженерно – технических работников в Китае приблизительно в 100 раз, а в США в 8 раз превышает количество специалистов в России сложно говорить о возможности на равных конкурировать с Китаем и даже с США. Задача перемещается в разряд архисложных вследствие необходимости еще и обновления продукции каждые 1-6 месяцев, по причине ее устаревания.

Приведём некоторые сравнительные данные технологий 3-4 ТУ и 6 ТУ на примере автомобилестроения. В качестве объекта сравнения взят электромобиль. В конструкции Российского проекта «Ё-мобиль» предполагалось использование электрической трансмиссии. Электрокар США (LocalMotors) выращен по технологии 3D печати. Все, что можно было конструктивно соединить в одну гигантскую деталь, было объединено и распечатано из пластика, армированного углеволокном. Оценка возможности производства продуктов разных технологических укладов на примере производства электромобиля представлена в таблице.

Таблица - Оценка возможности производства продуктов разных технологических укладов на примере производства электромобиля [5]

№ п/п	Производственный процесс		
	А	Технологии изготовления	
		1	2
		«Ё-мобиль» 3-4 ТУ	Электрокар США 5-6 ТУ
1	Количество деталей, шт.	До 5000	49
2	Длительность производственного цикла, дней	От 22 до 180	5
3	Количество единиц оборудования, шт.	>10000	3
4	Протяженность конвейерных линий, км.	300	0
5	Длина главного конвейера, км.	1,5	0
6	Численность персонала, чел.	От 700 до 75400	87
7	Площадь производственных площадей, кв.м	>4000000	3700
8	Количество этапов производства	Около 50	3

Как следует из таблицы, для производства продукции 6 ТУ понадобится гораздо меньше времени, рабочей силы, производственных ресурсов и т.д.

Таким образом, переход к новому технологическому укладу позволит решить назревшие проблемы в области экономики, экологии, демографии и других отраслей. Но для этого необходима сильная политическая воля.

Список использованных источников:

1 Заседание Совета по науке и образованию от 8 декабря 2014г.
<http://www.kremlin.ru/events/president/news/47196>

2 Паршин М.А., Круглов Д.А// Переход России к шестому технологическому укладу: возможности и риски // Современные научные исследования и инновации. 2014. № 5

3 Обсуждение доклада С.Ю. Глазьева в Российской Академии Наук. «О внешних и внутренних угрозах экономической безопасности России в условиях американской агрессии» 29 октября 2014г. <http://www.liveinternet.ru/users/prozorovsky/post371479780/>

4 Годовой отчёт «Роснано» за 2012 год
http://www.rusnano.com/upload/images/normativedocs/ROSNANO_AR-2012_Rus.pdf

5 Соколова Н.А. Перспективы развития малого бизнеса в экономике знаний // Материалы VII международной научно-практической конференции «Экономика знаний: стратегические проблемы и решения» (г. Краснодар, 8-10 октября 2015). - Краснодар:

Ищенко Наталья Васильевна
ст. преподаватель Курганский филиал ОУП ВО «АТиСО»

ДЕТЕРМИНАНТЫ ДОСТУПНОСТИ ПОЛУЧЕНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ НА КОММЕРЧЕСКОЙ ОСНОВЕ В РЕГИОНЕ

Основной движущей силой прогресса в социально ориентированном постиндустриальном обществе является человек и, соответственно, его образовательный и интеллектуальный капитал. Человек рассматривается как основная созидательная сила, источник богатства общества, а прогресс все в большей степени обусловлен не темпами роста продукции, а качеством жизни, уровнем развития человеческого потенциала. Конкурентоспособность страны напрямую зависит от состояния человеческого капитала ее населения.

Все исследователи данной категории единодушны в определении доминирующего значения образовательной составляющей этого капитала, которая по различным оценкам составляет от 60 до 80% всего человеческого капитала. Поэтому проблема обеспечения доступности и качества высшего образования всегда была центральной задачей при формировании и реализации государственной политики в сфере высшего образования.

В науке до сих пор не сложилось единого мнения по поводу понятия доступности образования. Так, отдельные ученые определяют доступность образования как обеспечение доступа к образованию вне зависимости от характеристик, различающих людей; другие – как возможность выбора различными социальными группами высшего учебного заведения, а также зачисления и обучения в нем; третьи – как совокупность реальных условий обеспечения равных возможностей для получения высшего образования индивидами независимо от их экономического положения; четвертые – как вероятность (шансы) получения высшего образования.

По мнению Сухочева В.И: «Доступ к образованию вне зависимости от характеристик, различающих людей, а также вероятность, возможность и шансы получения высшего образования есть у всех или почти у всех граждан России. В то же время студентами вузов становятся далеко не все абитуриенты. Следовательно, обеспечение доступа к образованию, а также вероятность, возможность, шанс получения образования и доступность образования несколько разные понятия». Следовательно, речь должна идти об общей доступности высшего образования, под которой понимается совокупность организационных, экономических и академических факторов, а также финансовых и интеллектуальных возможностей и способностей абитуриентов, обеспечивающих им поступление в высшие учебные заведения и получение высшего образования в соответствии со своими способностями и наклонностями.

Факторы доступности высшего образования включают в себя внешние условия - институциональные, социально-экономические, информационные, а также внутренние: социально-демографический и индивидуально-психологический статус семей, переводящие потенциальные способности и потребности претендентов в реальные возможности получения желаемого образования.

С целью выявления факторов выбора получения высшего образования, нами была разработана анкета социологического исследования студентов очной формы обучения. Эмпирическую основу исследования составили результаты проведенного опроса студентов 1-4 курсов высших учебных заведений Курганской области обучающихся на коммерческой основе.

Одним из определяющих факторов получения высшего образования на коммерческой основе является экономическая доступность, которая оценивалась по двум показателям: возможностью обучения на платной основе и возможностью использования различных форм подготовки к поступлению. По результатам опроса, 82% респондентов оценили уровень дохода своей семьи как средний, 9% низкий и 9% высокий. Учитывая, что среднедушевой

доход в Курганской области за 2014 г. составил 18884 р., можно рассчитать долю годовых затрат на обучение в структуре дохода (Рисунок 1).

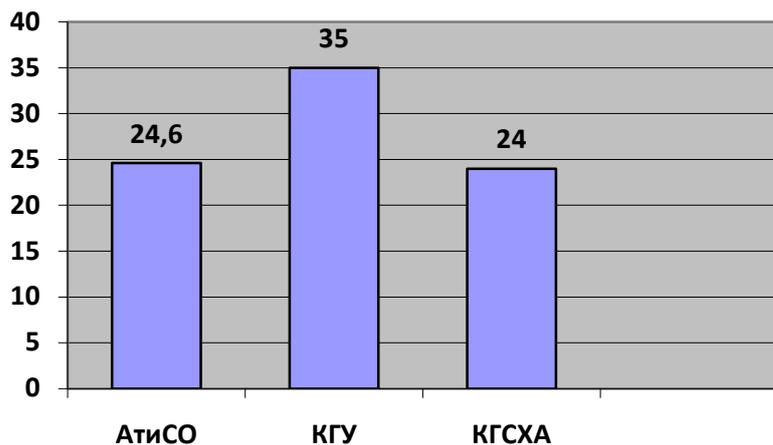


Рисунок 1 – Доля затрат на обучение в структуре дохода

Что касается затрат на формы подготовки к поступлению в структуре семейного бюджета, то полученные результаты показывают, что 18% семей ничего не тратили на дополнительную подготовку, у 30% семей подготовка к поступлению потребовала большого финансового напряжения (студенты отмечают, что затраты составляли значительную часть семейного бюджета), 49% отмечают что на подготовку уходила незначительная доля дохода, 3% респондентов затруднились ответить.

Анализ ответов на вопрос о затратах на дополнительное образование, показал что с помощью репетиторов готовились 42% респондентов, очные подготовительные курсы посещали 27% тех, кто где-то дополнительно занимался, 60 % использовали факультативные занятия в школе и только 18% отметили, что не посещали ничего, кроме уроков.

В целом приведенные данные свидетельствуют, что респонденты, получающие высшее образование, в большинстве принадлежат к семьям с более высоким уровнем жизни. Вместе с тем относительно низкий достаток при существующей на сегодня системе предоставления высшего образования не является преградой для получения детьми вузовского диплома. Несмотря на необходимость в той или иной форме инвестировать в подготовку детей к поступлению в вуз и упущенные заработки в случае выбора дневной формы обучения, часть малообеспеченных семей идет на эти издержки ради образования детей.

Однако, влияние материального фактора не всегда однозначно. Не в меньшей степени на доступность высшего образования для детей влияет социальный статус их родителей: род деятельности, сфера занятости, образование. Часть семей с низким доходом мобилизуют все возможные социальные ресурсы (родственные, соседские) для поступления ребенка в вуз.

Социальный статус семьи оценивался с помощью вопросов о составе семьи, наличии у родителей высшего образования и принадлежности к определенной социальной группе. Анализ ответов показал, что количество студентов из полных семей 73%, в этих семьях высшее образование имеют 23% матерей и 15% отцов. В целом же подавляющее число матерей (62%) и отцов (70%) в данных семьях имеют среднее профессиональное образование. Распределение по социальным группам в полных семьях представлено на рисунке 2.

В неполных семьях матерей имеющих высшее образование 35%, среднее профессиональное 60%. Из них 60% - рабочие, 30% - служащие.

Данные свидетельствуют о том, что большая часть студентов является выходцами из рабочих семей, где родители, в основном, имеют среднее профессиональное образование.

Проведенный опрос относительно ценностных ориентаций показал, что студенты придают большое значение высшему образованию как способу реализации других

жизненных целей. 44% считают, что получение высшего образования является ключевой предпосылкой для того, чтобы достичь материального достатка, 31% – приобрести широко востребованную профессию, 3% получают образование по настоянию родителей.

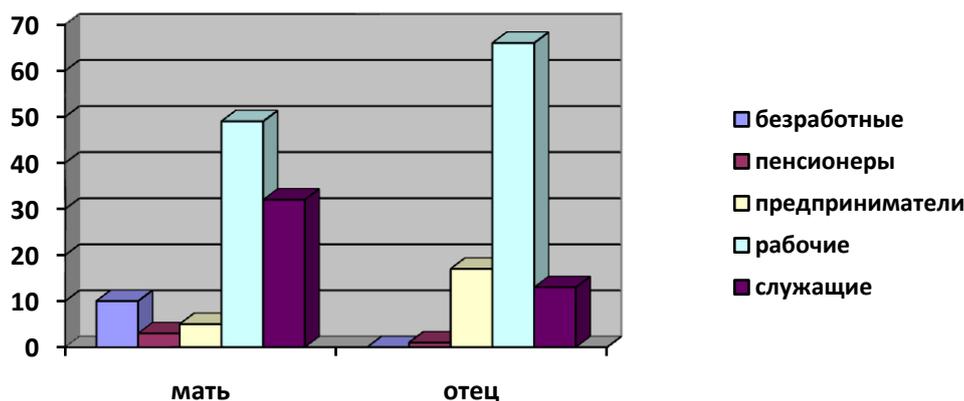


Рисунок 2 – Распределение по социальным группам в полных семьях

Высшее образование несущественно для поиска друзей (лишь 12% указали здесь на значимость высшего образования), и спокойной жизни без потрясений (10%). Следовательно, для сегодняшней молодежи высшее образование выступает необходимым условием успешной социальной биографии и рассматривается ею как своего рода инвестиции в будущую статусную позицию.

Выпускники Курганского филиала ОУП ВО «Академия труда и социальных отношений» отмечают, что после получения высшего образования: им повысили заработную плату (17%); произошел карьерный рост (16%); улучшились условия труда (переход на другое место работы)(28%); открыли собственный бизнес (22%); полученные знания помогли им другому взглянуть на вещи, расширить свой кругозор (17%).

Таким образом, региональный уровень доступности высшего образования связан с социально-экономическим развитием региона, интеллектуальным потенциалом его социума, которые отражаются в таких характеристиках, как соотношение стоимости образовательных услуг в вузах и среднедушевых доходов населения, равномерность распределения высших учебных заведений по территории региона, наличие региональных программ поддержки одаренных детей и доступных форм довузовской подготовки.

Сложившийся в регионах уровень доступности высшего образования является объективной предпосылкой стратификации населения, а также фактором стратификации самих регионов, их потенциала для поступательного социально-экономического развития.

Варфоломеева Е.В.

ФГБОУ ВПО «Курганский государственный университет»

Научный руководитель: Коваль Алевтина Евгеньевна,

к.г.н., доцент ФГБОУ ВПО «Курганский государственный университет»

ОСОБЕННОСТИ ЛОГИСТИКИ СКЛАДИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В настоящее время существует множество понятий логистики, но вот какое понятие дает словарь терминов Российской академии наук, выпущенный под общей редакцией проф. Резера С.М., под логистикой понимается – наука о планировании, контроле и управлении транспортированием, хранением и другими материальными и нематериальными операциями, совершаемыми в процессе доведения сырья и материалов до производственного предприятия, внутривозвратной переработки сырья, и материалов и полуфабрикатов, доведения готовой продукции до потребителя в соответствии с интересами и требованиями последнего, а также передачи, хранения и обработки соответствующей информации.

Классификация логистики по характеру хозяйственной деятельности (Рисунок 1):

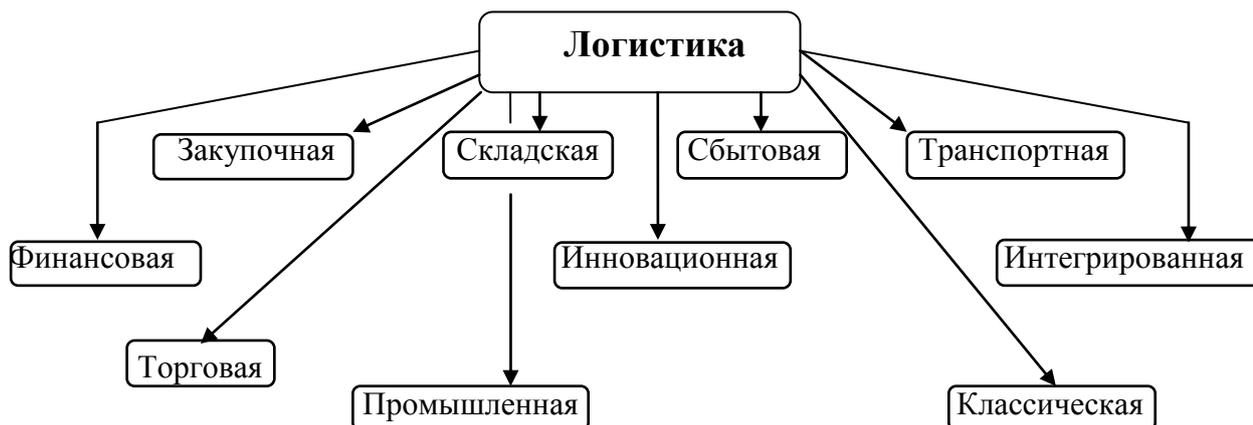


Рисунок 1 - Классификация логистики

Хотелось бы остановиться подробнее на особенностях складской логистики. Складирование занимает особое место в логистической системе предприятия, где склад — это место преобразования материальных потоков, направленных на удовлетворение потребностей клиентской базы. Логистика занимается не управлением складом (это задача заведующего складом), а управлением товарными потоками, проходящими через склад и складскую сеть [1].

Современный крупный склад - сложное техническое сооружение, которое состоит из множества различных подсистем (комплекс зданий, совокупность перерабатываемых грузов, система информационного обеспечения и т.д.) и элементов, которые имеют определенную структуру, выполняющую конкретные функции по преобразованию материальных потоков [1].

Складская логистика позволяет грамотно решить определенный спектр задач, Важнейшей из которых является определение количества складов (Рисунок 2).

з	- определение необходимого количества складов;
а	
д	- определение полезной площади склада;
а	
ч	- определение оптимального количества подъемно-транспортного и оборудования;
с	
к	- определение оптимальной загрузки подъемно-транспортного оборудования;
л	
а	- разработка стратегии и тактики оптимального использования полезной площади склада;
д	
и	
р	- оптимизация использования емкости склада;
о	
в	- сокращение времени хранения продукции;
а	
н	- увеличение коэффициента оборачиваемости склада.
и	
я	

Рисунок 2 - Основные задачи складирования

Особенности складирования позволяют усовершенствовать деятельность предприятия:

- 1 Преобразовать производственный ассортимент в потребительский, в соответствии со спросом.
- 2 Создать нужный ассортимент на складе для эффективного выполнения заказов и

осуществления более частых поставок и в требуемом клиентом объеме.

3 Складирование и хранение позволяет выровнять временную разницу между выпуском продукции и ее потреблением, обеспечивая непрерывное производство и снабжение на базе создаваемых запасов.

4 Унификация и транспортировка грузов.

5 Предоставление различных видов услуг: подготовка товаров для реализации, проверка функционирования приборов и оборудования в том числе осуществление монтажа, придание продукции товарного вида, транспортно - экспедиционные услуги и т.д.

Особенности современной системы складирования делают ее наличие необходимостью на любом предприятии. Но в условиях современного темпа развития промышленных предприятий, некоторые из них смогли выстроить свое производство таким образом, что необходимость в складах отсутствует.

Ярким примером является одно из крупнейших предприятий России, специализирующееся на производстве металлоконструкций пролетных строений железнодорожных, автодорожных, пешеходных мостов и технологических мостовых переходов ЗАО "Курганстальмост".

Данное предприятие входит в десятку наиболее динамично развивающихся промышленных предприятий России. Изначально завод был спроектирован под выпуск больших объемов металлоконструкций: строились мосты для Байкало-Амурской магистрали. Главный производственный комплекс завода занимает огромную площадь протяженностью 75 тыс. кв. м.

За долгие годы своей деятельности предприятие освоило производство металлоконструкций промышленных сооружений и жилых зданий любого назначения, подвесных кранов грузоподъемностью до 5 тонн, высокопрочных метизов и металлической фибры. На данный момент времени ЗАО "Курганстальмост" является ведущим предприятием в своей отрасли промышленности по объему выпускаемой продукции. Его производственные мощности — выпуск около 60 тысяч тонн металлоконструкций в год. Автодорожные, железнодорожные, совмещенные мосты, иные изделия предприятия эксплуатируются во многих областях и регионах России, а также в Казахстане, Белоруссии, в Балтийских государствах, Турции, Лаосе, в других странах.

Логистической деятельностью на предприятии ЗАО Курганстальмост занимается Управление логистики. Управление логистики предназначено для организации и осуществления транспортной логистики в системе менеджмента качества предприятия. Главная особенность логистики на данном предприятии в том, что отсутствует складирование готовой продукции и комплектующих. Все производство отлажено таким образом, что непосредственно по завершению работ с производимыми металлоконструкциями, происходит погрузка и отправка заказчику. Т.к. производимые на предприятии объекты очень громоздкие, площади для их хранения потребовались бы значительные, также особенные условия хранения, производство металлоконструкций впрямую нерентабельно, это делает наличие склада на предприятии, скорее роскошью, чем необходимостью. В свою очередь, транспортная логистика очень развита и деятельность Управления в этой области отточена и усовершенствована, сопровождение произведенных заказов отслеживается на каждом этапе доставки заказчику.

Предприятие ЗАО «Курганстальмост» является одним из ярких примеров того, как современное предприятие может экономично расходовать свои ресурсы, исключая статьи расходов на хранение готовой продукции.

Список использованных источников:

1. Аникин Б.А. Логистика: учебное пособие/ Б.А.Аникин; под редакцией Б.А. Аникина, Т. А. Родкиной. – Москва: Проспект, 2011. – 408с.
2. Гаджинский, А. М. Логистика: учебник для высших учебных заведений по направлению подготовки “Экономика” / А. М. Гаджинский. – Москва: Дашков и К°, 2011. – 481 с.
3. Дыбская В.В. Логистика/ В.В. Дыбская, В.И. Зайцев, В.И. Сергеев, А.Н.

Конышева Диана Вадимовна,
студент Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»
Научный руководитель: Шмакова Алёна Викторовна,
к.э.н, доцент Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»

ЭВОЛЮЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Бухгалтерский учет насчитывает тысячелетнюю историю, уходящую своими корнями в глубь на 5000-4000 лет до нашей эры. Он возник на самых ранних стадиях перехода людей к организованному добыванию средств существования – к общинному хозяйству. Большинство историков считают, что в первобытном обществе большая часть сведений о хозяйственной деятельности содержалась в уме, поскольку примитивные учетные записи возникали редко.

Первые хозяйственные операции, открытые археологами, зарегистрированы на табличках (таблетках) из слоновой кости. Счетоводство по торговым операциям в Шумере отражено на каменных носителях. В Древнем Египте учет велся на папирусах, на Руси были берестяные грамоты, в Греции и Риме — на восковых табличках и медных досках, а также на коже - все это предопределило систематическую регистрацию в хронологическом порядке.

Методология бухгалтерского учета носила примитивный характер и отражала повседневность хозяйственных операций в натуральном выражении, в основе которой лежало отражение факта хозяйственной жизни.

Хозяйственный учет древности нельзя назвать бухгалтерским. Это скорее, первичный учет, то, что мы теперь называем оперативным учетом. В Древнем Египте уже в 3-м тысячелетии до н.э. существовал хорошо поставленный материальный учет, в Древнем Вавилоне наряду с материальным учетом существовал весьма развитый учет расчетов, в том числе с работниками, в Персии была организована государственная статистика расходов государства, в Китае 7 тысяч лет назад по отдельным продуктам составляли материальные балансы.

Хозяйственный учет Средневековья в его ранний период деградировал и не развивался. Элементы учета сохранились в основном в монастырях и крупнейших хозяйствах. В это время начали вести учетные книги. Постепенно в учете стали выделяться счета имущества по классификационным группам, денежным средствам, расчетам. В счетах начали разделять записи по дебету и кредиту, но записи велись в самостоятельных книгах (отдельно приход, отдельно расход). Возникло новое явление – учет и отчетность о доходах и расходах. Начали появляться трактаты, описывающие требования к достоверному учету. Отчетность приобретала черты публичности. Во время греко-римской цивилизации появились такие предшественники бухгалтерского учета как инвентарь и контокоррент (взаиморасчеты), зародился учет кредитно-ссудных операций. Система хозяйственного учета стала более совершенной, но материальный учет вели обособленно от учета денег и денежных расчетов, балансовый метод применялся для решения локальных задач. Общий имущественно-денежный комплекс единичного хозяйства и его хозяйственная деятельность не обобщались в едином денежном измерителе.

В эпоху Проторенессанса формируются три основные парадигмы - униграфическая или простая, камеральная (регистрация операций в кассе, что предопределяет учет доходов и расходов) и диграфическая или двойная запись, однако, сосуществуют все три парадигмы без взаимного участия, хотя и являются основой фундамента такой науки как бухгалтерский учет.

В развитии бухгалтерского учета можно выделить пять основных периодов:

1 период – с момента возникновения товарно-денежных отношений до конца XVII века. Для этого периода характерно:

- появление различных способов регистрации фактов хозяйственной жизни в учетных

регистрах в виде систематических и хронологических записей мануфактурное производство;
- сосуществование натурального обмена и товарно-денежных отношений.

Венцом периода становления бухгалтерского учета стало широкое использование метода двойной записи. В 1494 г. итальянский профессор математики Лука Пачоли опубликовал «Трактат о счетах и записях», из которого явствует, что венецианские купцы делали записи в трех книгах: черновой, журнале и главной, не считая копировальной книги и инвентарной. Лука Пачоли рекомендовал для использования так называемую аналитическую запись. О значении этого трактата свидетельствует тот факт, что в течение нескольких веков им пользовались в Италии, Франции, Англии, Германии как основным руководством по бухгалтерскому делу. А способ двойной записи не потерял своего значения и поныне.

Автором, изложившим правила ведения записей в учетных книгах по двойной системе, был также Бенедикт Котрульи, живший в XV веке. Эти правила были им сформулированы в работе «О торговле и частном торговце», однако издано это сочинение было лишь в 80-х годах XVI века.

2 период – конец XVII – конец XVIII веков. Для этого периода характерны единообразные подходы к основам систематизации бухгалтерских записей. Так, до середины XVIII века доминировала «Развитая итальянская форма счетоводства»; в дальнейшем Гельвигом (1774) была предложена «Мемориально-кассовая форма». Счетоведение рассматривается в основном как форма практической деятельности.

3 период – конец XVIII – конец XIX веков. В этот период выходит большое количество работ по бухгалтерскому делу, возникают теории счетоводства: юридическая – во Франции, экономическая – в Италии, камеральная – в Германии. В этот период сформировались основные направления в науке счетоведения, по которым и пошло ее дальнейшее развитие.

4 период – конец XIX – начало XX веков – период становления бухгалтерского учета как области научных знаний. Большинство авторов стремились сформулировать теоретические основы бухгалтерского учета, определить область тех явлений, изучение которых составляет объект этой науки.

5 период – начало XX столетия – до наших дней целесообразно разделить на две основные стадии:

- начало – середина XX столетия характеризуются разработкой базовых принципов объективной оценки имущественно-правового положения самостоятельно хозяйствующего субъекта, отраслевой направленностью в построении системы бухгалтерского учета, расширением государственной регламентации национальной системы бухгалтерского учета и отчетности;

- с середины XX столетия до нашего времени – разрабатываются принципы оценки имущественно-правового положения хозяйствующих субъектов в условиях внешней рыночной среды и в связи с принятием эффективных хозяйственных решений по извлечению будущих экономических выгод; разработкой и внедрением Международных стандартов по бухгалтерскому учету и аудиту.

Развитие бухгалтерской науки предварялось практической разработкой по внедрению учетных методик. Последующая эволюция практических методик дала возможность выработать и теоретические подходы к учету.

Систематизируя учетные теории, выделяются три базовых направления:

- юридическое;
- экономическое;
- балансовое.

Подводя итоги, можно сказать, что история бухгалтерии – это история живого проявления экономики. Став неотъемлемой частью управления хозяйством, бухгалтерия превратилась в стройную систему, облегчающую контроль, как за сохранностью ценностей, так и за осуществлением процессов управления. Развитие новых общенаучных направлений оказало глубокое влияние на бухгалтерский учет. Анализ, теория информации, кибернетика, теория управления, использование современных средств вычислительной техники и т.д. во многом способствовали совершенствованию учета.

Список использованных источников:

1. Лупикова Е.В. История бухгалтерского учета: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2013. – 256 с.
2. Палий В.Ф. Современный бухгалтерский учет. – М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2012. – 125 с.
3. Соколов Я.В., Соколов В.Я. История бухгалтерского учета. М.: Финансы и статистика, 2014. – 272 с.

Корелина Александра Игоревна,
студентка Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»
Научный руководитель: Дудник Алексей Вячеславович,
д.э.н., доцент Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ МЕТОДОВ В РАЗРЕШЕНИИ КОНФЛИКТОВ

Актуальность данной темы обусловлена тем, что в настоящее время многие руководители испытывают нехватку знаний о конфликтах и путях их разрешения. В некоторых случаях руководители не решают конфликты, а напротив, усугубляют их. Объектом настоящего исследования выступают конфликтные ситуации на примере торговой сети магазинов ООО «Любимый» города Ханты-Мансийск. Предприятие заинтересовано в получении прибыли и обеспечении высокой эффективности своей работы. Даже самый мелкий конфликт влияет на полноценный рабочий процесс; затяжной конфликт может существенно снизить результат работы предприятия. Чем слаженнее работает коллектив, тем быстрее торговая организация может выйти на новый уровень развития, осуществлять больше поставок, увеличить выручку и прибыль. Это отвечает и интересам трудового коллектива, так как позволит увеличить заработную плату.

Ежедневно в процессе деятельности магазина, выбранного в качестве объекта исследования, возникает большое количество разногласий, которые перерастают в конфликты. Конфликты имеют как личный, так и организационно-управленческий характер [1]. Отдельно следует отметить, что директор пришел в данный магазин недавно и в данных ситуациях занимает пассивную позицию: уходит на свое рабочее место либо в лучшем случае повышает голос в торговом зале или на складе и «разгоняет» сотрудников по рабочим местам, что не помогает разрешить конфликт, затягивает его, переносит на будущее.

С организационной точки зрения директор как руководитель сильно перегружен (Рисунок). Он занимается помимо своих прямых обязанностей, заказом и приемкой, администрирует торговый зал, выполняет обязанности старшего продавца, складского рабочего.

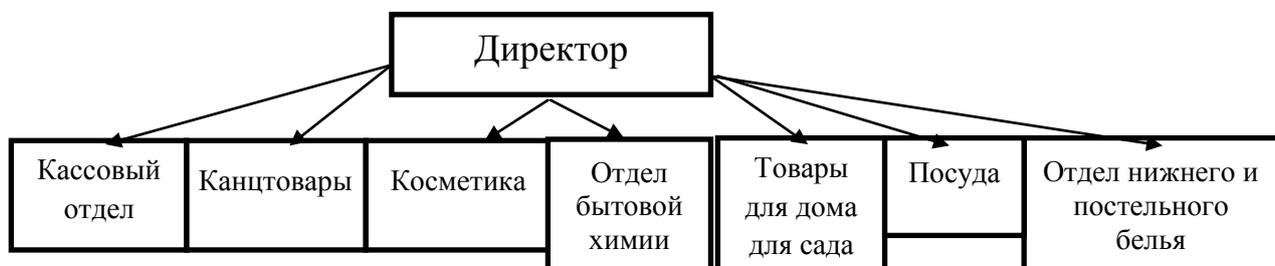


Рисунок – Организационная структура предприятия

Это результат управления решений самого директора, так как он не доверяет подчиненным, считая их неспособными справиться с задачами [2].

В магазине самообслуживания начитывается 14 отделов, персонал составляет 10-11 человек. За каждым сотрудником закреплено от 1 до 2-3 отделов. В магазине установлены

камеры, которые работают в режиме онлайн и видеоряд транслируется на монитор в кабинет директора и в главный офис компании. График работы установлен «плавающий», на усмотрение директора, от 5/1 до 11/1 и больше.

Товара заказывалось много, склад был переполнен, товар не успевал продаваться и проверяться по срокам, от чего просрочки было много и списывалось за счет сотрудников. Ревизию делали только при переводе нового начальства, а в остальном случае просроченный товар вычитали из заработной платы сотрудников. На этой почве было много конфликтов, а так потому, что директора постоянно отвлекали: то в торговый зал, то на кассу. В торговом зале, если на ценнике указана одна цена, а на кассе пробивается другая большая цена, то продавцы обязаны продать товар на той цене, что на ценнике, в убыток себе либо за счет кассира, либо за счет сотрудника за кем закреплен отдел.

Проведенные наблюдения позволили сделать следующие выводы. Конфликты возникали между: руководителем и подчиненным/ми; между сотрудниками. Основными стратегиями разрешения конфликта, которые использовались в магазине, были: соперничество; приспособление; уход от проблемы. Практически не используется стратегия сотрудничества, в результате конфликты затягиваются и становятся деструктивными [3].

Для разрешения описанной ситуации можно рекомендовать: поручить сотрудникам магазина дополнительные обязанности (при этом оговорить в договоре данных сотрудников дополнительную заработную плату), чтобы разгрузить директора и повысить работоспособность данного магазина, уменьшив при этом просрочку и возвраты. Сделать единый график работы для сотрудников, навести порядок на складе, завести журнал для фиксирования сроков годности, поощрять тех сотрудников, кто выполняет ежемесячный план, тем самым сочетать соревновательное и кооперативное начала в деятельности работников. Также можно рекомендовать провести серию психологических тренингов для работников магазина с приглашенным специалистом-психологом.

Список использованных источников:

1. Кибанов А.Я., Ворожейкин И.Е., Захаров Д.К., Коновалова В.Г. Конфликтология: Учебник / Под ред. А.Я. Кибанова. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2008 - 302 с.
2. Управление персоналом. Теория и практика. Управление конфликтами и стрессами: учебное пособие. — Электрон.дан. — М. : Проспект, 2013. — 84 с.
3. Фесенко, О.П. Практикум по конфликтологии, или учимся разрешать конфликты (для студентов всех направлений подготовки): учебное пособие / О.П. Фесенко, С.В. Колесникова. — Электрон.дан. — М. : ФЛИНТА, 2014. — 125 с.

Корюкина Наталья Владимировна,
ст. преподаватель Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»

ПЕРЕХОД НА НОВЫЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УКЛАД КАК ОБЪЕКТИВНАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ

В свете новых тенденций 2015 г., когда нестабильность в мировом масштабе всё возрастает, и это касается многих сфер человеческой деятельности, особенно интересен доклад Глазьева С.Н., раскрывающий основные причины необходимости перехода на новый технологический уровень.

Так, из самого названия «О дополнительных мерах по нейтрализации угроз экономической безопасности РФ в условиях международных санкций» следует вывод о необходимости принятия срочных мер в области экономического развития, которые собственно и излагаются в данном докладе [1].

Доклад вызвал бурное обсуждение не только в СМИ, но и был заслушан на заседании межведомственной комиссии Совбеза РФ по безопасности в экономической и социальной сферах, комиссия, которого представлена заместителями министров и глав профильных госструктур, это говорит о том, что на государственном уровне серьезно относятся к предложениям выдвигаемым С.Ю.Глазьевым по поводу дальнейшего экономического развития. Хотя в настоящее время большинство предложенных шагов в докладе по

стабилизации экономической ситуации идет в разрез с шагами предлагаемыми ЦБ и правительством РФ.

К основным причинам возникновения угроз С.Ю. Глазьев относит глобальный переход на новый технологический уклад, о чём свидетельствуют сегодняшние мировые потрясения, в которых Россия играет не последнюю роль.

Так, академиком дана внятная картина геополитической ситуации: «Агрессия США против России и захват ими контроля над Украиной является составной частью мировой гибридной (хаотической) войны, ведущейся Вашингтоном с целью удержания мирового лидерства в нарастающей конкуренции с Китаем. Россия избрана в качестве направления главного удара в силу сочетания объективных и субъективных обстоятельств. Объективно эскалация международной военно-политической напряженности обусловлена сменой технологических укладов и вековых циклов накопления, в ходе которых происходит глубокая структурная перестройка экономики на основе принципиально новых технологий и новых механизмов воспроизводства капитала» [1].

Далее он поясняет, что эта война отличается от предыдущей — отсутствием фронтовых столкновений враждующих армий. Она ведется на основе использования современных информационно-когнитивных технологий. Расчет делается на дестабилизацию внутреннего состояния страны посредством ухудшения социально-экономического положения, поражения ее общественного сознания подрывными идеями, и т.д. с целью передачи власти марионеточному правительству после ослабления институтов государственной власти и свержения легитимного руководства.

В документе предлагаются практические меры, позволяющие России избежать краха государственных и экономических институтов.

Задача документа заключается в том, что бы представить программу действий власти по увеличению долгосрочной конкурентоспособности экономики РФ в дополнение к принятым правительством мерам по обеспечению пяти процентного роста ВВП [2]. В число проблем он так же включает: рост промышленного выпуска на 30–35%; наращивание «нормы накопления (валовые накопления в ВВП) до 35–45%; увеличение в рамках перехода к «экономике знаний» доли в ВВП расходов на образование, здравоохранение и соцполитику с 6,5% до около 40%. Программу, предупреждает С.Ю. Глазьев, следует реализовать в течение следующих пяти лет, то есть до 2020 г.

Только так можно избежать «стагфляционной ловушки», угроз «экономической безопасности» и «внешнего контроля над инфраструктурой управления», избежать участи мировой «периферии», угнетаемой «неэквивалентным обменом», - и войти в новое «ядро мировой экономической системы» вопреки воле стран нынешнего «ядра» [2].

С нашей точки зрения, неслучайно С.Ю. Глазьевым выделяется необходимость роста вложений в социальную сферу. Этим отмечается важность в настоящее время уровня развития именно человеческого потенциала, без которого переход на новый технологический уровень просто не возможен.

Необязательно всё пойдёт по заявленному сценарию, но цель заявлена, и заключается она в том, что для обеспечения социально-экономической безопасности необходим переход на новый технологический уклад, основным условие становления которого является развитие человеческого капитала.

Таким образом, необходимость изучения человеческого потенциала как экономической категории оказывающей влияние на дальнейшее социально-экономическое развитие общества, является актуальной задачей современной науки, обеспечивающей не только развитие, но и общественную безопасность РФ.

Кроме того, в докладе отмечается ряд первостепенных задач, необходимых для сохранения государственности, к ним относится необходимость:

- срочной распродажи валютных активов, размещенных в обязательствах США, Великобритании, Франции, Германии и других стран, участвующих в санкциях против России. Их следует заместить другими активами стран-членов ЕАЭС, ШОС, БРИКС, международными организациями с российским участием (включая Евразийский банк развития, Межгосбанк СНГ, МИБ, Банк развития БРИКС и др.);

- перехода с внешних на внутренние источники кредитования;
- жесткого экономического регулирования со стороны государства, мобилизационной экономике, необходимости централизованного планового управления с привлечением для развития как частных, так и государственных ресурсов;
- для преодоления закритической внешней зависимости от импорта иностранной техники необходимы крупномасштабные программы импортозамещения, сбалансированные по материальным, финансовым и трудовым ресурсам.

Сохранение зависимого положения экономики от импорта иностранной техники влечет поражение РФ в мировом противостоянии. Экономические санкции как раз направлены на то, что бы изолировать Россию от доступа к новым технологиям, что, через несколько лет может привести экономику России в состоянии необратимого отставания в освоении производств нового технологического уклада. При этом, выход на новую технологическую длинную волну роста обеспечит перевооружение, как промышленности, так и армии на качественно новом уровне эффективности. С целью обеспечения перехода на новый технологический уровень необходимо, с одной стороны, многократно увеличить ассигнования на НИОКР в ключевых направлениях роста нового уклада.

С другой, повысить ответственность руководителей институтов развития за эффективное использование выделяемых средств. Что требует создания современной системы управления научно-техническим развитием страны, которая будет охватывать все стадии научных исследований и научно-производственного цикла и соответственно ориентированной на модернизацию экономики на основе нового технологического уклада. Так же обязательным условием программы импортозамещения является необходимость развертывания системы стратегического планирования, методы в последнее время были не достаточно полно использованы, с централизацией ключевых функций на уровне президента России. Пока его программа идет в разрез с ЦБ и правительством РФ, понятно, что для её реализации необходима сильная политическая воля.

Список использованных источников:

1. С.Ю. Глазьев Доклад академика взбудоражил общественность 2015-09-25
<http://sozidatel.org/articles/ekonomika/7422-glazev-preduprejdaet-doklad-akademika-vzbudorajil-obschestvennost.html>

2. С.Ю.Глазьев План экономического суверенитета РФ
<http://maxpark.com/community/5652/content/3682009>.

Кутикова Кристина Алексеевна, Титова Юлия Андреевна,
 студентки Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»
Научный руководитель: Шепелина Наталья Александровна,
 ст.преподаватель Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»

ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ В КУРГАНСКОЙ ОБЛАСТИ

Демографическая ситуация в Российской Федерации находится в критическом состоянии, поскольку снизившаяся рождаемость перестает обеспечивать простое замещение поколений. Актуальность темы очевидна. Демографическая ситуация в стране непрерывно меняется, и в задачу исследователей входит информирование общества и государственных институтов о новейших изменениях, как положительных, так и отрицательных.

Демография—наука о закономерностях воспроизводства населения, о зависимости его характера от социально-экономических и природных условий миграции, изучающая численность, территориальное размещение и состав населения, их изменения, причины и следствия этих изменений и дающая рекомендации по их улучшению.

На сегодня решаются основные проблемы демографического развития Курганской области, совершенствуя меры поддержки беременных женщин и государственную семейную политику [1].

Курганстат является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим

организацию статистики на территории области, на основании ст.71 Конституции РФ, публикует свежие данные о демографической и миграционной ситуациях в Зауралье.

Из отчета ведомства на 1 января 2015 г. в Курганской области насчитывалось 869,9 тыс. чел., большая часть из которых проживали в городах. В 2014 г. численность населения сократилась на 7,3 тыс. чел., в том числе на 72,5% за счет миграционной убыли и на 27,5% за счет естественной убыли. В стране остается лишь несколько регионов, где сохраняется естественный прирост населения [2].

Рождаемость – основной процесс, влияющий на естественный прирост населения страны [1]. Постановка актуальных задач и разработка эффективных мер демографической политики является одной из важнейших на сегодняшний день задач российского общества в свете новой Концепции демографической политики Российской Федерации на период до 2025 г. Однако, выполнение данной задачи невозможно без детального анализа тенденций и факторов рождаемости. В настоящее время очень важно проанализировать динамику показателей рождаемости и сформулировать меры социально-демографической политики, которые позволят повысить рождаемость.

В 2014 г. родилось 11 914 детей, что на 454 чел. меньше уровня 2013 г. Превышение числа умерших над числом родившихся в сравнении с 2013 годом увеличилось и составило 1,2 раза (в 2008 и 2009 годах - в 1,3 раза, в 2010 и 2011 гг. – 1,2 раза, 2012 и 2013 гг. – 1,1 раза). В отчетный период в полной мере реализован Закон Курганской области «О мерах по улучшению демографической ситуации в Курганской области», в рамках реализации государственной программы Курганской области «Развитие жилищного строительства» исполнялись мероприятия подпрограммы «Обеспечение жильем молодых семей в Курганской области». В Курганской области традиционно особое внимание уделяется совершенствованию системы поддержки многодетных семей и стимулированию роста рождаемости. Уникальным является опыт предоставления «регионального материнского капитала» [3].

Брачность и разводимость, наряду с такими процессами, как рождаемость и смертность, характеризуют естественное движение населения. Под брачностью в демографии понимают процесс образования брачных (супружеских) пар в населении, который включает как первые, так и повторные браки. Чем частота вступления в брак выше, тем нестабильнее институт семьи и брака в целом, чем ниже, тем он устойчивее. Разводимость – частота расторжения браков. Измеряется числом разводов на 1000 жителей в год или на 1000 существующих супружеских пар. Показатели брачности и разводимости представлены количеством зарегистрированных браков и разводов [1].

В Курганской области зарегистрировано 7 315 браков (91% к уровню 2013 г.) и 4909 разводов (98% к уровню 2013 г.). На каждые 100 браков приходилось 67 развода (в 2013 г. – 62). Ситуация на брачном рынке определяется соотношением числа молодых, не состоящих в браке женщин и неженатых мужчин. Неблагоприятная ситуация вызывается диспропорцией численностей полов, возникающих в результате войн, изменений уровня рождаемости и в результате массовых миграций, не сбалансированных по полу. Показатели разводов относительно выше у городского населения. Более 50% разводов приходится на возрастную группу 25–39 лет [4].

Демографическая ситуация оказывает влияние на рынок труда. Данные о численности экономически активного населения, занятых в экономике и безработных получены по материалам обследований населения по проблемам занятости, проводившихся статистическими органами Российской Федерации [1]. Обследование охватывает за квартал около 69 тыс. чел. в возрасте 15-72 года (0,06% от численности населения этого возраста), в расчете на год - более 270 тыс. чел. (0,25%). По субъектам Российской Федерации применяется разная доля отбора с учетом общей численности населения и размера изучаемой категории населения. Выборка построена таким образом, что для каждого последующего обследования все единицы наблюдения отобранной совокупности предыдущего квартала заменяются новыми. Адреса, участвующие в обследовании, могут повторно включаться в выборку по истечении двух лет. Уровень экономической активности населения - отношение численности экономически активного

населения определенной возрастной группы к общей численности населения соответствующей возрастной группы, рассчитанный в процентах. На 1 января 2015 г. численность экономически активного населения Курганской области составила 425,7 тысячи чел. (в 2013 г. – 441,2 тыс. чел.). В различных сферах экономики занято 393,8 тыс. чел. или 93,1% от экономически активного населения. За 2014 г. численность официально зарегистрированных безработных снизилась на 881 чел. (на 11,6%) и составила 6,7 тыс. чел. Уровень зарегистрированной безработицы на конец декабря составил 1,5% от экономически активного населения (в декабре 2013 г. – 1,6%). Самый высокий уровень зарегистрированной безработицы зарегистрирован в Звериноголовском и Половинском районах (4,4%), самый низкий – в г. Шадринске (0,8%) и Мокроусовском районе (0,9%) [3].

В различных сферах экономики занято 393,8 тыс. чел. или 93,1% от экономически активного населения. Среднесписочная численность работников - 248,1 тыс. чел., снижение по сравнению с 2013 г. на 1,7%.

Структура среднесписочной численности работающих по видам деятельности:

- обрабатывающие производства (17,6%);
- образование (13,3%);
- здравоохранение и предоставление социальных услуг (12,4%);
- государственное управление и обеспечение военной безопасности (11,6%);
- оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий (8,8%);
- транспорт и связь (7,7%);
- операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг (8,1%);
- сельское хозяйство (5,5%);
- производство и распределение электроэнергии, газа и воды (4,4%);
- строительство (3,8%).

На 1 января 2015 г. численность индивидуальных предпринимателей в Курганской области составила 17 601 чел. (рост по сравнению с данными на 1 января 2014 г. на 84 чел.) [4].

Следующим показателем, характеризующим демографическую ситуацию в области является миграция населения. За исследуемый период наблюдается снижение прибывших в Курганскую область. В 2014г. число прибывших составило 32309 чел., что на 1541чел. меньше, чем в 2013г. В 2014г. число выбывших составило 37590 чел., что на 3084 чел. меньше, чем в 2013г. Миграционная убыль в 2014г. составила 5281 чел. Миграция населения происходила в основном в пределах Российской Федерации [3].

Основными задачами, улучшающими демографическую политику Курганской области на период до 2025 г., являются:

- повышение уровня рождаемости за счет стимулирования к рождению в семьях второго ребенка и последующих детей;
- укрепление института семьи, возрождение и сохранение духовно-нравственных традиций семейных отношений;
- сохранение и укрепление здоровья населения, увеличение продолжительности активной жизни, создание условий и формирование мотивации для ведения здорового образа жизни, существенное снижение уровня заболеваемости социально значимыми и представляющими опасность для окружающих заболеваниями, улучшение качества жизни больных, страдающих хроническими заболеваниями, и инвалидов;
- сокращение уровня смертности, прежде всего в трудоспособном возрасте, от внешних причин;
- сокращение уровня материнской и младенческой смертности, укрепление репродуктивного здоровья населения, здоровья детей и подростков;
- укрепление социальной защищенности граждан пожилого возраста;
- привлечение мигрантов в соответствии с потребностями демографического и социально-экономического развития.

В настоящее время страна переживает демографический кризис, выразившийся в длительной депопуляции населения. Демографическая ситуация в Курганской области

характеризуется устойчивой тенденцией снижения численности населения. Причиной этого остаются как естественная, так и миграционная убыль населения. Чтобы не допустить и без того ухудшающуюся демографическую ситуацию необходимо разработать и принять ряд законов, которые поощряли бы здоровый образ жизни, большое количество детей в семье. Необходимо создать дополнительные рабочие места для молодых специалистов, чтобы они не уезжали в другие регионы страны. Привлечь к профилактике проблемы молодежные общественные организации[4].

Список использованных источников:

1. Демография: учеб.пособие / под ред. В.Г. Глушковой, Ю.А. Симагин . - 6-е изд., перераб. и доп. - М.: КноРус, 2012.- 304 с.
2. <http://kurganstat.gks.ru/>.
3. <http://www.oblduma.kurgan.ru/>.
4. <http://www.czn.kurganobl.ru/>.

Малыш Елена Владимировна,
к.э.н., доцент кафедры социальной безопасности Института экономики УрО РАН

РЕНТНЫЙ ХАРАКТЕР ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Современная экономическая модель России работает в русле так называемой «ресурсной экономики», экономики рентоориентированного типа. Основная опасность функционирования экономики такой модели состоит в том, что одновременно с истощением природных ресурсов, формированием природной ренты не происходит или не происходит в достаточной степени создания предпосылок для развития инновационного потенциала будущего развития экономики, вследствие искаженного распределения ренты.

Природные ресурсы убывают, а положенной компенсации ростом основных производственных фондов не происходит, теряется эффективное воспроизводство других видов капитала. Имущественная часть национального богатства прирастает в основном за счет поставок импортного оборудования, это одновременно и сокращает инновационный потенциал, отечественный научный потенциал сводится лишь к освоению и коммерциализации, уменьшается объем инвестиций в науку.

Один из способов преодоления этого противоречия является стратегия развития промышленной сферы в форме импортозамещения.

Общепризнано, что стратегия импортозамещения является одним из элементов промышленной политики государства, модели индустриальной трансформации, характерной для стран «догоняющего» развития. Её основной целью является развитие ресурсоемких и трудоемких производств, ориентированных, прежде всего, на внутренний рынок.

Основой процессов адаптации агропроизводства, в условиях глобальной социально-экономической нестабильности и перехода агропродовольственной системы на инновационную траекторию развития, выступают процессы формирования и развития конкурентных преимуществ каждого конкретного хозяйствующего субъекта, которые в свою очередь складываются в процессы формирования и развития конкурентных преимуществ аграрной сферы региона.

Системы конкурентных преимуществ предприятий и территорий формируются и получают свое развитие на основе системы сравнительных преимуществ хозяйствующих субъектов и территорий, на которых они функционируют. При этом, нужно заметить, что обе системы основываются на системе рентных факторов:

а) дифференциальные ренты I порядка, дающие предприятиям и территориям систему сравнительных преимуществ по отношению к факторам (и ценой факторов) их создающих: технические, технологические, организационные и иные избыточные факторы производства предприятий и территорий (и низкие цены на избыточные факторы производства);

б) дифференциальные ренты II порядка в основном формируют и дают импульс развитию системы конкурентных преимуществ предприятий и территорий: в связи с

благоприятной внешней средой сельскохозяйственных организаций, что обусловлено их выгодным территориальным местоположением и возможностью извлечения дополнительного дохода от производственной деятельности, связанного с особыми инвестициями в повышение качества избыточных факторов производства [1, с. 101].

Теория сравнительных преимуществ, как научная основа решения проблемы размещения и специализации производств, объясняющая альтернативные издержки, определяемые разной ценой факторов производства на разных территориях, в современных условиях становится недостаточно эффективной. М. Портер связывал глобализацию экономики с признанием того факта, «что парадигма, которая управляет конкуренцией между отдельными местами, сместилась со сравнительного преимущества на более широкое понятие конкурентного преимущества». Сравнительное преимущество территорий, обеспечивающее более низкие факторные издержки и масштабы производства, по мнению М. Портера, по-прежнему существует, но в большинстве отраслей и территорий оно уже не является конкурентным преимуществом, так как факторы производства стали более мобильными и могут свободно поступать по низким ценам с мировых рынков.

В соответствии с современными представлениями теории ренты основой в построении траектории реализации преимуществ играют не добавочные вложения капитала в расчете на единицу факторов производства, которые (при неизменных прочих условиях) приводят к снижению предельной производительности, а наличие возможностей направлять инвестиции в нововведения, позволяющие в краткосрочном периоде получать различные виды рент (квазирент).

Конкурентное преимущество территории формируется под воздействием его особых (специфических) характеристик местоположения (близость к рынкам сбыта и поставщикам, финансовым институтам, источникам информации, учебным и научно-исследовательским учреждениям, консультационным и сервисным центрам, властным и другим организациям; развитость транспортной и инженерной инфраструктуры и т.п.).

Совокупность названных характеристик местоположения региона создает особые условия перехода хозяйствующих субъектов к экономике, построенной на знаниях и позволяющей извлекать систему рентных доходов, обусловленных территориальными возможностями региона.

Конкурентное преимущество того или иного местоположения хозяйствующего субъекта, когда в роли базового фактора производства выступают знания и квалификация, обеспечивается состоянием внешней среды, которая максимально способствует их расширенному воспроизводству.

Методологической основой стратегии импортозамещения, дающей положительные эффекты для развития инновационного потенциала, должна стать следующая последовательность действий экономических субъектов разных отраслей экономики. Доходы от экспорта сырья должны частично или полностью использоваться для ввоза товаров, необходимых в первую очередь для технического перевооружения экспортных отраслей, основанных на переработке сырья и дешевой рабочей силе, и для создания условий для диверсифицирования промышленной базы. По существу стратегия импортозамещения должна интегрироваться со стратегией стимулирования экспорта и быть интегральными частями единой долгосрочной стратегии ускорения инвестиций и роста производительности труда в промышленности.

Специфика функционирования пищевой и перерабатывающей промышленности и особенности экономических благ, производимых ею, определяют стратегические цели государства в процессе импортозамещения в отрасли:

- 1) устойчивое воспроизводство качественного продовольствия - для обеспечения продовольственной безопасности страны в целом и её регионов;
- 2) устойчивое производство сырья - для промышленного сектора экономики;
- 3) увеличение занятости в отрасли и оказание влияния на показатели уровня жизни населения в целом [2, с. 33].

Таким образом, роль государства в процессах импортозамещения в пищевой и перерабатывающей промышленности должна сводиться к двум видам функций, которые

должны согласовываться между собой и проводиться одновременно: разумный протекционизм; стимулирование внутреннего спроса.

Деятельность государства в процессах импортозамещения должна иметь вполне ощутимые границы, т. е. должна быть изначально задана его экономическая и социальная эффективность. Баланс интересов будет поддерживаться на должном уровне только тогда, когда темп роста импортозамещения в отрасли соответствует темпу роста экспорта сырьевой продукции отрасли.

Проводя оценку модернизационной и инновационной активности хозяйствующих субъектов пищевой и перерабатывающей промышленности, анализируя предоставляемые предприятиям льготы, действия государства должны быть ранжированы в зависимости от степени участия предприятий в импортозамещении и/или экспорте продукции по различным назначениям.

Импортозамещение требует от государства комплексного подхода: создание и реализация государственных импортозамещающих программ на всех уровнях власти - на федеральном, региональном и местном уровнях, которые должны отражать четко поставленные цели, задачи, последовательность действий и основные направления импортозамещения продовольствия. В процессе разработки данных программ должны учитываться специфические особенности сельскохозяйственного производства страны и конкретного региона, климатические и природные условия российского производства, потенциал перерабатывающих производств.

Роль инструментов импортозамещения в отраслях пищевой и перерабатывающей промышленности понимается в двух аспектах:

1) является инструментом повышения конкурентоспособности отдельных видов продукции национальных производителей, вследствие высокой стоимости ресурсов для её производства, малоразвитым технологиям производства, недостаточности подготовки кадров, низкой заинтересованности товаропроизводителей в производстве экспортной продукции, отсутствие конкурентной рыночной среды;

2) импортозамещение, как отраслевой процесс, который скажется, безусловно положительно, на конкурентоспособности всей продовольственной продукции производимой в стране в результате повсеместного улучшения её качества, сбалансированности по питательным веществам и калориям, степени загрязнения нитратами и другими вредными для здоровья людей элементами.

Таким образом, результатом действий государства в процессе импортозамещения в отраслях пищевой и перерабатывающей промышленности должно стать увеличение спроса на отечественные продукты питания, улучшение их потребительских качеств.

Круг интересов производителей, работающих в отраслях пищевой и перерабатывающей промышленности, очерчен такими основными вопросами: длительность санкционных действий; границы периода слабости рубля; соотношение ресурсов бизнеса и государства в модернизации производств, гарантии обеих сторон на результаты импортозамещения; риски замещения одного импорта другим; эффективность мер государственной поддержки.

В различных отраслях пищевой и перерабатывающей промышленности бизнес может применить следующие стратегии импортозамещения, указаны базовые условия их применения:

1) лидерство в цене – предприятия способные быстро нарастить объемы производства, предприятия с высоким производственным потенциалом;

2) производство продукции под государственный заказ в различных формах – предприятия тех отраслей, к которым предъявляется большой государственный спрос;

3) повышение уровня переработки – предприятия с хорошим потенциалом сырьевой базы;

4) партнерство в локализации – освоение производства готовой продукции или её компонент в партнерстве с зарубежными компаниями;

5) организация собственного или совместного производства ранее дистрибутируемой продукции – предприятия с сильной специализацией.

Импортозамещение в отраслях пищевой и перерабатывающей промышленности в продуктовом смысле условно разделяется на четыре направления.

Вопрос импортозамещения в первой группе товаров очень чувствителен и состоит только в том, чтобы найти нового поставщика взамен старого. Это товары, которые нельзя производить на территории России по географическим причинам, либо товар, произведенный на отечественном ресурсе теряет специфические вкусовые характеристики, которые есть у импортного аналога.

Вторая группа включает все виды продукции, для которых в стране есть не только все возможности, но и неизменная база самообеспечения в тех параметрах, какие определены Доктриной продовольственной безопасности России.

Третья группа товаров характеризуется хорошей степенью импортозамещения, но только при условии дополнительных инвестиций в среднесрочной перспективе.

Четвертая группа – импортозамещение возможно и реально только в долгосрочной перспективе. Поэтому нуждается в согласовании действий государства и бизнеса.

Стратегическими отраслями пищевой и перерабатывающей промышленности России, в которых возможно применение импортозамещения третьего и четвертого типа, являются: мясная, молочная, сахарная и рыбная отрасли.

Список использованных источников:

1. Малыш Е.В. Рентоориентированная система конкурентных взаимодействий в стратегии импортозамещения пищевой и перерабатывающей промышленности Свердловской области // Материалы III Всероссийского симпозиума по региональной экономике. Том 3. Современная государственная региональная политика. Роль сетей и сетевых конфигураций в процессе регионального развития стран евразийского экономического пространства. - Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2015. - 240 с. - С. 100-104.

2. Лаврикова Ю.Г. Стратегический вектор развития предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности региона / Ю.Г. Лаврикова, Е.В. Малыш // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2015. – №5. - С. 33-36.

Маслова Лилия Михайловна

к. соц. наук, ст. научный сотрудник Курганского филиала
Института экономики Уральского отделения РАН

КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

Мировым сообществом давно осознана роль кластеров как ключевого механизма повышения эффективности экономики. Еще в 1890 г. А. Маршал предложил основы кластерного подхода, который в 1979 г. был развит М. Портером в качестве основного механизма повышения конкурентоспособности. За это время кластерная теория получила широкое применение на практике и сама претерпела существенные изменения. В широком смысле кластерами стали считать все процессы, организованные сетевым способом.

Изначальная модель кластера, предложенная М. Портером, - «Бизнес-кластер» – географическая концентрация взаимосвязанных предприятий, поставщиков и связанных с ними учреждений в конкретной области в условиях линейной экономики работает достаточно эффективно [1, с. 77]. Однако, в обществе знаний эта схема дает значительный синергетический эффект.

Концепция «общества знания» (П. Дракер, Р. Хатчинс, Т.Туссен) рассматривает знание как источник развития способности людей и расширения их возможностей, а также как условие обеспечения экономического, социального и культурного многообразия [2; с. 118].

П. Дракер, основываясь на этом понятии, обратил внимание на изменение как самого знания, так и на его роль в общественном развитии, а также отношения к нему в обществе.

Он писал: «...и на Западе, и на Востоке знание всегда соотносилось со сферой бытия, существования. И вдруг почти мгновенно знание начали рассматривать как сферу действия. Оно стало одним из видов ресурсов, одной из потребительских услуг. Во все времена знание было частным товаром. Теперь в одночасье оно превратилось в товар общественный» [3; с. 70].

Мы будем понимать под «обществом знания» общество, развитие которого строится на экономике знаний. В свою очередь, экономика знаний – это экономика, основанная на интенсивном и эффективном использовании знаний. Кроме того, это экономика сетевых связей в самых разных формах, в том числе связей между наукой, образованием и бизнесом.

Экономика знаний базируется на элементах нелинейного внутреннего взаимодействия. Школы, университеты и вся система обручения являются институтами по размножению знаний. Переход к нелинейной экономике способствовал осознанию того факта, что кластер является именно тем инструментом, который может быть успешно использован в этом случае, так как обладает необходимыми параметрами. А его базой, и средой является как раз инновационная система.

Опыт реализации кластерных стратегий в развитых странах Европы, Америки и Азии после 1990 г. подтвердил тезис о том, что кластеризация является ключевым фактором экономического роста в населенных пунктах, городах и регионах. Кластеры приносят широкий круг выгод для бизнеса и экономики в целом. Среди основных:

- рост экономического потенциала за счет увеличения масштаба, позволяющий реализовать дальнейшую специализацию производства, совместное приобретение сырья для получения скидок или ведения совместной торговли;
- укрепление социальных и других неформальных связей, ведущих к созданию новых идей и новых бизнесов;
- совершенствование потоков информации в рамках кластеров;
- создание условий для развития профессиональных инфраструктур, финансовых, правовых и услуг других специалистов;
- повышение уровня знаний обеспечивает компаниям потенциальное межфирменное обучение и сотрудничество;
- получение дополнительных навыков и возможность участвовать в торгах на большие объемы работ.

В мире накоплен достаточно большой опыт региональной кластеризации. Интересным является подход французских специалистов, предложивших новую кластерную философию – «Экосистему кластера», которая в большей степени соответствует нелинейному характеру современной экономики. Они предложили в этой схеме всю систему роста, развития кластеров в инновационной экономике [4; с. 23].

Кластеры в экосистеме являются сетевыми игроками, мобилизирующими экономику, академическую и прикладную науку в конкретной географической зоне на стратегию развития и осуществление совместных проектов с высоким инновационным содержанием и добавленной стоимостью.

Сердце системы составляет эффективное сотрудничество трех типов субъектов: предприятие, научно-исследовательские центры, организации по подготовке кадров.

База (корни) системы представляет собой человеческие ресурсы, финансовые ресурсы (в т.ч. частное финансирование), адресная поддержка правительства. От корней зависит рост и развитие.

Привязка кластера к территории связана с самим определением кластера. Кластер, опираясь на общую и частную инфраструктуру, может реализовать:

- развитие структурных проектов по укреплению сотрудничества между членами кластера и другими субъектами платформы для инноваций и сервиса, кампусы, лаборатории и пр.;
- использование земельной политики и развитие города, муниципалитета, который обеспечивает согласованное развитие промышленного, научно-исследовательского потенциала и системы обучения.

В соответствии со Стратегией социально-экономического развития Курганской

области на период до 2020 г. одним из основных стратегически приоритетных направлений является инновационное развитие и повышение конкурентоспособности региона. Правовой основой развития и регулирования инновационной деятельности в Курганской области являются:

- Закон Курганской области «О научной, научно-технической и инновационной деятельности в Курганской области»;

- Концепция развития инновационной деятельности в Курганской области на период до 2015 г.;

- государственная программа Курганской области «Развитие науки и технологий на период до 2020 г.».

В 2015 г. Правительство области утвердило Концепцию кластерного развития. Принятие такого документа позволило институционализировать проводимый ранее областью комплекс работ и принять за основу стратегического развития области кластерный подход. Одной из первых в Российской Федерации Курганская область на конкурсной основе при поддержке Минэкономразвития РФ создала Центр кластерного развития, миссия которого - повышение региональной конкурентоспособности.

Основная работа Центра заключается в координации деятельности субъектов кластера, рассмотрении кластерных инициатив и осуществление поддержки в создании кластеров на территории Курганской области.

Согласованная работа позволила начать реализацию двух внутрикластерных проектов в рамках арматурного кластера: создание Курганского Центра Испытаний, стандартизации и сертификации трубопроводной арматуры и создание регионального центра инжиниринга «Технология машиностроения». На создание этих центров планируется направить в 2015 г. более 36 млн. р. бюджетных и более 9 млн. р. внебюджетных средств. Идет работа над созданием медицинского кластера. Прорабатывается инициатива о создании IT-кластера.

Первые шаги по переводу экономики Курганской области на инновационный путь развития на основе кластерного подхода вселяют уверенность в том, что кластеры способны реально развивать экономику знаний. Для этого они должны добиваться технологического сотрудничества с другими кластерами или иностранными компаниями.

Список использованных источников:

1. Porter, ME, Кластеры и новая экономика конкуренции, HarvardBusinessReview, Nov/Dec98, Vol.76. Выпуск 6, р. 77.

2. Бехман Г. Общество знания – краткий обзор теоретических поисков // Вопросы философии. 2010.2. С. 113-126.

3. Дракер П. От капитализма к обществу знания // Новая индустриальная волна на Западе. Антология./ Под ред. Л.В. Иноземцева. М.: Академия, 1999. С. 67-100.

4. Комарова И.И. Круг трансформаций: от общества знаний, к инновационной экономике // Восточный свет, 2010, №1. С.18-42.

5. К обществам знания. Всемирный доклад ЮНЕСКО. Изд-во ЮНЕСКО, 2005.

6. Официальный сайт департамента экономического развития, торговли и труда Курганской области /economic.kurganobl.ru.

Мекшун Александр Николаевич,
зам. директора – руководитель проектов
НП «Центр кластерного развития Курганской области»

МЕТОДЫ РЕАЛИЗАЦИИ КЛАСТЕРНОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Кластер (в экономике) (англ. cluster) — сконцентрированная на некоторой территории группа взаимосвязанных организаций (компаний, корпораций, университетов, банков и проч.): поставщиков продукции, комплектующих и специализированных услуг; инфраструктуры; научно-исследовательских институтов; вузов и других организаций,

взаимодополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом (определение с сайта Wikipedia).

Кластер обладает свойствами взаимной конкуренции его участников, кооперации его участников, формирования уникальных компетенций региона, формированием концентрации предприятий и организаций на определённой территории.

Кластеры являются одной из форм взаимодействия организаций и социальных групп в рамках совместной цепочки ценности. Кластеры следует отличать от холдингов, профессиональных ассоциаций, технопарков, индустриальных парков и округов, региональных инновационных систем, территориально-производственных комплексов, промышленных агломераций.

В целом мы придерживаемся определения кластера, как «статистически выраженного преимущества территории в производстве определенных ценностей»,

Кластерная политика — система государственных и общественных мер и механизмов поддержки кластеров и кластерных инициатив, обеспечивающих повышение конкурентоспособности регионов, предприятий, входящих в кластер, развитие институтов, стимулирующих формирование кластеров, а также обеспечивающих внедрение инноваций.

Кластерная политика реализуется в различных странах, и можно в открытых источниках посмотреть данные о её реализации. Существуют различия между американским и европейским подходом к изучению и выявлению кластеров. На американской карте мы видим кластеры, размещенные через призму системы показателей: показатели занятости по штатам, показатели инновационности, показатели производства. Открывая американскую карту, можно быстро обнаружить, что например медицинские кластеры наиболее развиты в штате Невада.

Европейская карта отображает кластеры на основе данных от менеджмента кластеров, т.е. от наличия управленческих документов. На основании наличия команды кластеров, менеджмента, уставных документах европейская обсерватория выдает «бронзовый», «серебряный» или «золотой» сертификат кластера, что свидетельствует об уровне ведущихся работ. В России несколько кластеров также получили данные «бронзовые» сертификаты от Европейской обсерватории, и подход к анализу и презентации кластеров на карте аналогичен европейскому, что снижает уровень достоверности

Различают государственную кластерную политику, региональные кластерные политики и отраслевые кластерные политики. В Российской Федерации элементы кластерной политики заложены в Концепции долгосрочного социально-экономического развития до 2020 г. В 29 регионах созданы Центры кластерного развития, по программе поддержки МСП, имея возможность транслировать государственную поддержку: на проведение совместных мероприятий, разработку проектов, продвижения кластера.

Из отраслевых министерство на данный момент лишь Минпромторг взялся за кластерную политику, мы ожидаем в начале 2016 г. отбор промышленных кластеров для получения поддержки. С точки зрения проектного управления как дисциплины Кластерная политика страны или региона может быть представлена как согласованные меры поддержки портфеля кластерных инициатив, оптимизируемых с точки зрения эффектов и рисков от его реализации.

Задача кластерных организаций соответственно заключается в создании соответствующих документов – стратегий, программ и проектов, и поиска пути их реализации, и больше ничего иного. Кластерная политика в Курганской области реализуется Департаментом экономического развития, торговли и труда Курганской области. Концепция кластерной политики Курганской области до 2030 г. (в открытом доступе на сайте Департамента) определяет основные цели, задачи, перспективы реализации кластерной политики Курганской области. В связи с этим, ниже приведено обоснование необходимости обеспечения деятельности НП «Центр кластерного развития Курганской области», как уполномоченной организации по реализации кластерной политики Курганской области.

Миссия центра – повышение региональной конкурентоспособности за счет выделения нескольких имеющих потенциал развития территориально-отраслевых комплексов

(кластеров). Кластер – это совокупность сконцентрированных на территории взаимосвязанных организаций, постоянно совершенствующих свои конкурентные преимущества (Концепция кластерной политики Курганской области).

Основной целью деятельности ЦКР является создание условий для эффективного взаимодействия участников территориальных кластеров, учреждений образования и науки, некоммерческих и общественных организаций, органов государственной власти, органов местного самоуправления и инвесторов в интересах развития территориальных кластеров, обеспечение реализации совместных кластерных проектов.

Основными задачами ЦКР по развитию кластеров являются:

- разработка и реализация инвестиционных программ и проектов развития кластеров в Курганской области, разработка технико-экономических обоснований проектов и программ;
- проведение мониторинга состояния инновационного, научного, производственного, финансово-экономического потенциала кластеров в Курганской области и актуализация их программ;
- создание (организационное проектирование) цепочек взаимодействия в интересах участников кластеров Курганской области;
- разработка и реализация совместных кластерных проектов;
- предоставления консультационных услуг в интересах участников кластеров;
- оказание содействия участникам кластеров при получении государственной поддержки;
- вывод на рынок новых продуктов (услуг) участников кластеров;
- обеспечение участия субъектов малого и среднего предпринимательства-участников кластеров в ключевых отраслевых мероприятиях на крупных российских и международных выставочных площадках;
- организация вебинаров, круглых столов, конференций, семинаров в сфере интересов участников кластеров.

На базе ЦКР создается постоянно действующая система консультаций и услуг для участников кластеров, ориентированная на оказание информационных услуг в части законодательства субъекта Российской Федерации, а также на поддержку развивающихся и вновь создаваемых субъектов малого и среднего предпринимательства.

На базе ЦКР проводится постоянная разработка (совершенствование) и распространение среди заинтересованных лиц текущей и перспективной схемы размещения производительных сил. В ходе работ ЦКР проводит анализ потенциала Курганской области в сфере деятельности кластеров и их участников, и перспектив их развития.

ЦКР взаимодействует в интересах участников кластеров с органами государственной власти и органами местного самоуправления. На базе помещений ЦКР на безвозмездной основе проводятся встречи для участников территориальных кластеров, заинтересованных в получении услуг ЦКР. На базе ЦКР при сопровождении совместных кластерных проектов предоставляются следующие основные услуги:

- оказание консалтинговых услуг по специализации отдельных участников территориальных кластеров;
- предоставление услуг участникам территориальных кластеров в части правового обеспечения;
- проведение информационных кампаний в средствах массовой информации для участников территориальных кластеров, а также по освещению деятельности территориальных кластеров и перспектив их развития;
- оказание маркетинговых услуг участникам территориальных кластеров (проведение маркетинговых исследований, направленных на анализ различных рынков, исходя из потребностей участников территориальных кластеров, разработка и продвижение зонтичных брендов территориальных кластеров);
- оказание услуг по позиционированию и продвижению новых продуктов (услуг) территориальных кластеров;
- организация и проведение обучающих тренингов, семинаров с привлечением сторонних организаций с целью обучения сотрудников предприятий малого и среднего

предпринимательства.

Пользователи данных услуг: субъекты МСП — участники кластеров. Объемы и стоимость оказываемых услуг различны в каждом конкретном случае.

НП «Центр кластерного развития в своей работе придерживается принципов информационной открытости и публикует всю необходимую информацию в сети интернет на сайтах innovation45.ru, smb.gov.ru.

НП «Центр кластерного развития Курганской области» в своем развитии прошло следующие основные этапы:

I. Конец 2011 — 2012 гг.:

- формирование программы развития пилотного проекта — кластера производства и реализации импортозамещающего инструмента инициативной группой кафедры «Технологии машиностроения и металлорежущие станки»;
- формирование основ кластерной политики Курганской области;
- продвижение основных положений теории кластерного развития территорий среди предпринимательского сектора.

II. 2013 г.:

- организация Учебно-демонстрационного центра в рамках развития пилотного кластера производства и реализации импортозамещающего инструмента;
- продвижение продукции пилотного кластера среди промышленных предприятий Курганской области;
- работа с входящими кластерными инициативами. Формирование пакета кластерных инициатив и перспективных кластерных проектов для формирования программ развития кластеров и их реализации в 2014-2016 гг.

III. 2014г.:

- организационное формирование КТОК «Новые технологии арматуростроения». Проведение стратегической сессии. Разработка и утверждение Губернатором Курганской области программы развития кластера. Разработка инвестиционных проектов кластера. Подписание меморандума о совместной деятельности участниками кластера.

- организационное формирование КТОК «Курганский кластер медицины и сопутствующего сервиса». Проведение стратегической сессии. Разработка программы развития кластера. Разработка инвестиционных проектов кластера. Подписание меморандума о совместной деятельности участниками кластера.

Работа с прочими кластерными инициативами: мясопродуктовый и зерновой кластеры, туристский кластер, инициатива IT-кластера.

IV. Период 2015-2017 гг.:

- работа над реализацией внутрикластерных проектов основных кластеров федерального уровня значимости;
- разработка инфраструктурных проектов кластеров.

В настоящее время Центр работает с двумя основными кластерами и несколькими, имеющими высокий потенциал развития. Среди основных: курганский территориально-отраслевой комплекс «Новые технологии арматуростроения» (КТОК «НТА»); курганский территориально-отраслевой комплекс «Курганский кластер медицины и сопутствующего сервиса» (КТОК «ККМиСС»).

В Центре ведется дальнейшая работа по институционализации мясопродуктового кластера (в рамках проекта «Восточная зона территориального развития Курганской области»), рыбохозяйственного кластера, туристского кластера, зернового генетически-семеноводческого кластера, IT-кластера. Работа с кластерными инициативами носит заявительный характер, соответственно все проекты и программы развития сформированы заинтересованными участниками кластеров.

Большое количество кластерных инициатив в работе обусловлено необходимостью повышения качества государственного управления развитием территорий и отраслей экономики Курганской области. Работа с группами производителей продукции, связанных в рамках единой производственно-потребительской цепочки позволяет получать актуальную

информацию об их потребностях региональным властям и оперативно вносить коррективы в программы развития отдельных отраслей. Также, такая работа позволяет совместить интересы производителей с интересами образовательных учреждений в целях совершенствования системы подготовки кадров. В целом, мероприятия, проводимые Центром кластерного развития для инициации и развития прочих кластерных инициатив соответствует тем общим рекомендациям, которые сотрудники Центра получают на официальных мероприятиях федерального уровня и способствуют реализации кластерного подхода к развитию экономики в целом в регионе. В соответствии с планом работы по заявленным инициативам

В 2015 г. Центр представил программы дальнейшего развития вышеназванных основных кластеров. В 2015-2016 гг. планируется разработка и практическая реализация кластерных проектов основных кластеров, и работа с прочими кластерными инициативами.

В 2016-2017 гг. работа ЦКР будет связана с:

- активным развитием кластера арматуростроения, после реализации проектов создания Центра инжиниринга, Центра испытаний, стандартизации и сертификации, инвестиционных проектов кластера и создания единой торгово-дилерской структуры;

- привлечением резидентов в создаваемый индустриальный парк, и привлечением новых производителей трубопроводной арматуры в Курганскую область, а также производителей и дилеров в смежных отраслях для развития отрасли в целом;

- взаимодействием с крупнейшими компаниями ТЭК России в целях содействия реализации ими программ импортозамещения;

- развитие межотраслевого взаимодействия с кластером (внедрение IT, материаловедение и т.д.);

- развитием кластера медицины в нескольких направлениях: организация новых и модернизация существующих производств изделий медицинского назначения, развитие въездного медицинского туризма, реализация инфраструктурных проектов для медицинского сектора, взаимодействие с бюджетными медицинскими учреждениями на уровне советов главврачей и т.д.;

- развитием проработанных в 2015 г. инициатив на основании проведенных маркетинговых исследований в полноценные кластеры, либо интеграция их в существующие кластеры, если это возможно.

По всем основным кластерам в настоящее время при участии Центра сформированы рабочие группы и проведены рабочие заседания (при участии органов государственной власти Курганской области).

Мишулина Ольга Владимировна,
д.э.н., профессор Костанайского государственного
университета имени А. Байтурсынова,
Республика Казахстан

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Обоснование исследований. Рациональная организация предпринимательской деятельности предполагает определение необходимой для предпринимателя величины прибыли от реализации произведенной продукции на рынке. Получение прибыли – неперемное условие и цель предпринимательства любой хозяйственной структуры. Все это не может не привлекать особого внимания к проведению исследований по теории и практике повышения прибыльности казахстанских малых предприятий в целях стабилизации их конкурентных позиций на внутреннем и внешнем рынке, формирования и развития конкурентных преимуществ, создания эффективного механизма хозяйствования. Поэтому одной из актуальных задач в настоящее время является совершенствование процесса управления прибылью на предприятии. Научно-теоретические, методологические и практические аспекты формирования величины прибыли на предприятии всегда находились

в центре внимания ученых и практиков. Однако, следует отметить, что научные изыскания были направлены на поиск внутрихозяйственных резервов. В связи с этим, они не учитывали внешние факторы формирования прибыли в рыночной экономике. Все это указывает на необходимость управления прибылью на предприятии в зависимости от ситуации, которая складывается на рынке. Особенно актуальной эта проблема становится на современном этапе экономического развития в связи с ужесточением конкуренции и увеличением предпринимательских рисков. Решение этих вопросов существенно повысит эффективность и роль малого и среднего бизнеса в системе национальной экономики РК.

Материалы и методы. Теоретической и методологической основой исследования послужили труды зарубежных и отечественных ученых-экономистов, в которых представлены методы формирования и распределения прибыли малого предприятия.

Результаты. Высокая роль прибыли в развитии малого предприятия определяет необходимость эффективного и непрерывного управления ею. По мнению И.А. Бланка управление прибылью – это процесс выработки и принятия управленческих решений по всем аспектам ее формирования, распределения и использования на предприятии [1, с.22]. В процессе управления прибылью предприятия главная роль отводится формированию прибыли от операционной деятельности. Построение системы управления прибылью требует формирования систематизированного перечня объектов этого управления. Такая систематизация объектов управления должна с одной стороны отражать функциональную направленность этого управления, а с другой – различные его уровни.

Функциональная направленность объектов управления операционной прибылью по общепринятым стандартам выделяет пять основных их вида [2, с.236]:

- 1) управление операционными доходами;
- 2) управление операционными затратами;
- 3) управление налоговыми платежами от операционной деятельности;
- 4) управление операционными рисками;
- 5) планирование операционной прибыли.

Управление всеми объектами формирования операционной прибыли должно носить взаимосвязанный характер.

Операционная деятельность предприятия состоит из ряда последовательно осуществляемых этапов, характер которых определяется отраслевыми особенностями. Наиболее массовыми предприятиями в предпринимательской среде малого и среднего бизнеса Республики Казахстан являются предприятия торговли. Поэтому объектом исследования выступают проблемы управления прибылью малого торгового предприятия.

Предмет исследования – процессы формирования прибыли на малом предприятии.

Национальной системой бухгалтерского учета в Республике Казахстан развернутые статьи отчета о формировании совокупной прибыли представляются в одном из предписанных форматов, который предприятие выбирает самостоятельно и утверждает в Учетной политике [3, с.84]. Малое предприятие использует функциональный формат (имеет структуру по назначению затрат и применяется для проведения анализа расходов).

Механизм формирования операционной прибыли малого предприятия не учитывает тесную взаимосвязь данного показателя с объемами реализации продукции, издержек обращения и эффективностью предпринимательской деятельности. Это не позволяет выделять роль отдельных факторов в обеспечении операционной прибыли, формировать цель по прибыли в виде контрольных точек и обеспечивать эффективное управление этим процессом на предприятии. Процесс управления прибылью на предприятии сводится к учету и калькулированию себестоимости реализованных товаров, определению доходов и расходов периода и величины прибыли для отчетности. Однако, основной целью должно быть формирование доходов, суммы и уровня затрат, обеспечивающих высокие темпы развития операционной деятельности и достижение предусмотренных объемов операционной прибыли.

Для определения существующих проблем в управлении прибылью на предприятии, и выработке направлений их решения необходимо четко обозначить слабые и сильные стороны этого процесса (Таблица 1).

Таблица 1 – Слабые и сильные стороны управления прибылью малого предприятия

№ п/п	Слабые стороны	Сильные стороны
	А	Б
1	Планирование формирования доходов и затрат	Формирование ресурсов предприятия, отвечающих специфике и объему его операционной деятельности и способных обеспечивать основные задачи ее развития (прибыльность)
2	Отсутствует планирование операционной прибыли на основе CVP – метода	Формирование статей совокупной прибыли на основе предписанных форматов НСФО
3	Отсутствие системы мониторинга показателей, включаемых в контроллинг прибыли	Управление операционными доходами на основе обеспечения увязки ценовой политики предприятия с конъюнктурой товарного рынка и особенностями избранной рыночной ниши
4	Отсутствие информационной системы для оперативного управления прибылью	Отлаженные звенья в процессе продвижения товаров до потребителей, разнообразный ассортимент продуктов питания, обеспечивающие стабильную динамику операционных доходов
5	Отсутствует стратегия развития предприятия (стратегическое управление прибылью)	Организация информационной системы по доходам и затратам для составления отчетов о финансовых результатах для внешних пользователей и долгосрочного планирования

Одной из слабых сторон управления прибылью на предприятии является отсутствие информационной системы для принятия тактических (оперативных) и стратегических управленческих решений, а также контроля над величиной доходов и затрат в процессе торговой деятельности.

Важным путем совершенствования системы управления прибылью на предприятии является построение системы мониторинга показателей, включаемых в контроллинг прибыли. Для малого предприятия предлагаются следующие целевые показатели оценки прибыльности деятельности: прибыль по предприятию в целом; выручка по предприятию в целом; объем продаж в натуральном выражении и по товарным группам; рентабельность продаж; рентабельность активов.

Политика управления прибылью предприятия должна быть составной частью стратегии его развития. На сильных сторонах деятельности может основываться стратегия роста предприятия (прибыли) – увеличение ассортимента предлагаемых товаров на старом рынке. Недостаточное обновление внутригруппового товарного ассортимента с ограниченными финансовыми возможностями делают предприятие уязвимым в конкурентной борьбе.

Стратегия дифференциации продукции позволит сгладить слабые стороны его деятельности и сформировать приемлемую величину прибыли. Угроза снижения покупательной способности клиентов в связи с девальвацией национальной валюты, смены потребительских предпочтений приведут к снижению прибыли и ухудшению финансового состояния. В этих условиях необходимо прибегнуть к стратегии, направленной на повышение операционной эффективности, чтобы обеспечить себе надежную защиту. В противном случае предприятию придется отказаться от независимости и становится поставщиком или дистрибьютором другой организации в обмен на долгосрочное взаимодействие. Это будет гарантировать собственнику сохранение бизнеса за счет долгосрочного контракта.

В условиях рыночных отношений эффективное управление коммерческой деятельностью предприятия все более зависит от уровня ее информационного обеспечения. Каждое принимаемое решение касающиеся цены, затрат предприятия, объема и структуры реализации продукции, в конечном итоге сказываются на прибыли предприятия. В процессе управления формированием операционной прибыли на основе системы «взаимосвязь издержек, объема реализации и прибыли» предприятие решает ряд задач [4, с. 152]:

1 Определение объема реализации продукции, обеспечивающего безубыточную деятельность в течение короткого периода, когда не меняется уровень цен на продукцию, уровень переменных издержек и сумма постоянных издержек.

2 Определение объема реализации продукции, обеспечивающего безубыточную операционную деятельность в длительном периоде, когда претерпевают изменения в объеме реализации продукции, уровне цен, переменных издержек и суммы постоянных затрат.

3 Определение необходимого объема реализации продукции, обеспечивающего достижение запланированной (целевой) суммы валовой, маржинальной и чистой операционной прибыли предприятия.

4 Определение «запаса прочности» предприятия, т.е. размера возможного снижения объема реализации продукции (в натуральном, стоимостном выражении и в процентах) при неблагоприятной конъюнктуре товарного рынка, который позволяет ему осуществлять прибыльную операционную деятельность.

5 Определение возможных результатов роста суммы валовой операционной прибыли от оптимизации соотношения постоянных и переменных издержек.

Этот подход к формированию прибыли существенно упрощает процесс планирования, анализа и контроля прибыли, а также позволяет определять маржинальный доход, точку безубыточности и запас финансовой прочности предприятия (Таблица 2).

Формирование величины операционной прибыли по этому методу показало, что предприятие получает промежуточную прибыль – маржинальный доход в размере 5006,01 тыс. тенге, а переменные издержки обращения составляют 65,3 % в денежной выручке от реализации продукции магазина «Нур».

Величины маржинального дохода хватает для того, чтобы возместить постоянные издержки обращения в размере 1664,17 тыс. тенге и обеспечить формирование прибыли от продаж в размере 3341,84 тыс. тенге. Маржинальный доход в выручке от реализации продукции магазина составил 34,7 %. Торговое предприятие «Нур» должно обеспечивать пороговую выручку от продажи товаров, при которой у него не будет ни прибыли, ни убытков в размере 4795,89 тыс. тенге.

Таблица 2 – Формирование прибыли малого предприятия на основе модели безубыточности, за 2012 г.- 2014 гг., тыс. тенге

№ п/п	Показатели	Значение
	А	Б
1	Денежная выручка от реализации продукции, тыс. тенге	14426,55
2	Переменные издержки обращения, тыс. тенге	9420,54
3	Маржинальный доход, тыс. тенге	5006,01
4	Постоянные издержки обращения, тыс. тенге	1664,17
5	Прибыль (+), убыток (-) от продажи, тыс. тенге	3341,84
6	Кoeffициент маржинального дохода	0,347
7	Точка безубыточности, тыс. тенге	4795,89
8	Зона безопасности, %	66,8

Вместе с тем, фактически сложившаяся денежная выручка от продаж в 3 раза выше, что позволяет предпринимателю работать прибыльно. Магазин «Нур» может сократить объем продаж на 66,8 % прежде, чем понесет убытки, то есть операционный риск невысокий.

Проведем анализ чувствительность прибыли к изменению перечисленных выше основных ее компонентов на 1% (Таблица 3).

Таблица 3 – Результаты анализа чувствительности прибыли и точки безубыточности малого предприятия

№ п/п	Показатели	Изменение переменных затрат на 1%	Изменение постоянных затрат на 1%	Изменение объема продаж на 1%
	А	1	2	3
1	Изменение точки безубыточности продаж	+ , – 2,1%	+ , – 0,9 %	+ , – 1,69 %
2	Изменение прибыли от продаж	+ , – 2,81 %	+ , – 0,49 %	+ , – 4,3 %

Проведенный ситуационный анализ показывает, что прибыль торгового предприятия наиболее чувствительна к изменению объема продаж (увеличение или уменьшение реализации на 1% приводит к росту или падению прибыли на 4,3 %). Далее по степени влияния на уровень прибыли следуют переменные затраты (+, – 2,81 % в ответ на изменение 1% от переменных затрат). Наименее слабое влияние на прибыль магазина оказывает изменение постоянных расходов (однопроцентное колебание их уровня приводит к изменению величины прибыли на 0,49 %). Поэтому торговому предприятию стоит уделять наибольшее внимание вопросам управления переменными издержками обращения и сбытовой политике, поскольку это дает наибольший эффект.

Выводы. Переход к рыночной системе в РК predetermined коренное преобразование форм собственности и хозяйствования, привел к изменению концепции управления и экономического развития, необходимости использования рыночной теории эффективности менеджмента и новых методологических основ ее оценки – маржинального подхода.

В связи с этим не достаточно просто зафиксировать целевую прибыль в виде определенного годового показателя, поскольку подобного рода информация не может быть использована для повышения эффективности предпринимательской деятельности, а цель предпринимателя должна разбиваться на частные подцели. Это позволяет формировать цель по прибыли в предприятии в виде пороговых точек его развития, а также рассчитывать такие нетрадиционные для отечественной практики показатели – порог прибыли, операционный рычаг и запас финансовой прочности.

Список использованных источников:

1. Бланк, И. А. Управление прибылью / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2012. – 544 с.
2. Комплексный экономический анализ предприятия / Под ред. Н.В. Войтоловского, А.П. Калининной, И.И. Мазуровой.– СПб.: Питер, 2010.– 576 с.: ил.– (Серия «Учебник для вузов»).
3. Национальная система бухгалтерского учета в Республике Казахстан /В.И. Скала, Н.В. Скала, Е.Г. Петухова/ ТОО «Издательство ЛЕМ».– Алматы, ч.1. – 424 с.
4. Управленческий анализ: учеб. пособие для студентов, обучающихся по спец. «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / М.А. Вахрушина.– 4-е изд., перераб.– Москва: Издательство «Омега - Л», 2007.– 399 с.– (Высшее финансовое образование).

Орлов Сергей Николаевич,
д.э.н, профессор, Председатель Курганского Отделения
ОО «Вольное экономическое общество России»

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА В РОССИИ

С развитием экономики роль в ней бизнеса и, прежде всего, малого и среднего предпринимательства неуклонно возрастает. Это мировой тренд. В развитых странах доля в ВВП малого бизнеса (МБ) колеблется в диапазоне 70-90%. Малое предпринимательство, по мнению экспертов, составит основу организационно-правовой структуры экономики нового

шестого технологического уклада. В последнее время экспертное сообщество активно обсуждает проблемы развития малого бизнеса, его роль в социально-экономическом развитии страны; проводятся исследования, принимаются нормативные акты. Однако, прорыва на данном направлении не получается, во всяком случае, если судить по количественным оценкам его доли в валовом внутреннем (региональном) продукте. Доля МБ в ВВП страны (ВРП регионов) не превышает на протяжении последнего десятилетия 25 процентов.

Между тем, в рейтинге благоприятности условий ведения бизнеса DOING BUSINESS, составленном на основе мониторинга 10 показателей, РФ поднялась на рекордное для себя 51 место в 2015 г. (из 189) с зафиксированным среднестатистическим годовым доходом 13210 долларов США (примерно 850 тыс. р.). Напомним, повышение позиции в рейтинге благоприятности условий ведения бизнеса, соответствует росту благоприятности деловой среды для открытия и функционирования предприятий. Правительству Российской Федерации едва не удалось выполнить поставленную Президентом задачу – иметь рейтинг по итогам 2015 г. не ниже 50.

Однако, по субъективным оценкам опрошенных предпринимателей (опрос проведен на территории Курганской области, с участием экспертов, осуществляющих деятельность в Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге), условия ведения бизнеса существенно ухудшились за 2014-2015 гг. Большинство опрошенных отмечают существенный рост издержек и снижение выручки, многие констатируют убыточную деятельность.

Приходится констатировать наличие противоречия между объективной оценкой авторитетного мониторинга и субъективными оценками предпринимателей. Постараемся выяснить причины, почему, несмотря на зафиксированные международным наблюдением улучшения работать предпринимателям стало сложнее.

Наилучшие позиции в рейтинге DOING BUSINESS (выше средней 51 позиции) Российская Федерация имеет по следующим показателям:

Регистрация предприятий, подключение к системе электроснабжения, регистрация собственности, получение кредитов, налогообложение, обеспечение исполнения контрактов.

Обратим внимание, что большинство этих показателей связаны с началом бизнеса, но отнюдь не характеризуют динамику возможностей развития действующего бизнеса.

Несмотря на отмеченные улучшения в области кредитования, реальная доступность и цена (процентная ставка) кредитов в РФ остается на неудовлетворительном уровне. Уровень процентных ставок значительно выше уровня рентабельности бизнеса (примерно 9% по экономике, 3,5% по МБ в 2014 г.).

Кредитные портфели банков в течение последнего года значительно сократились. По малому бизнесу совокупный портфель кредитования сократился почти в 1,5 раз. Требования к заемщикам значительно возросли, выдача упала. Банки, чтобы зафиксировать величину портфеля пошли в первой половине 2015 г. пошли на беспрецедентное одностороннее повышение процентных ставок по действующим договорам с одновременным продлением сроков кредитных договоров, с целью сохранения величины ежемесячного платежа. Президент одного крупнейшего госбанка в октябре 2015 г. заявил о бесперспективности дальнейшего кредитования МБ, президент другого - о значительно большей привлекательности розничного направления в своем бизнес-портфеле.

Ставка по кредитам для МБ составляет 15-17 % в лучшем случае (оставим за скобками сложность соответствия требованиям банков на получение потенциальным заемщиком необходимого рейтинга кредитоспособности). Таким образом, каждый полученный кредит генерирует убыточную деятельность предпринимателя и экономики в целом, и добавим, является весьма чувствительным фактором инфляции предложения. Имея в виду повышение процентных ставок по кредитам бизнесу и повышение стоимости банковского обслуживания, добавим значительное снижение спроса (в торговле более 10%) и ВВП/ ВРП; инфляцию 13%; перманентный рост издержек предприятий; превышающий инфляцию; неустойчивый валютный курс; повышение удельной налоговой нагрузки на бизнес; недостаточно развитую инфраструктуру, получим реальный индекс благоприятности ведения бизнеса в стране. Предприниматели отмечают, что едва открывшись, часто

становятся объектом пристального внимания фискальных органов.

Между тем, его миссия малого бизнеса не только экономическая, но и социальная, т.е. возможность самостоятельного создания новых рабочих мест и обеспечения жизнеспособности граждан.

В текущей экономической ситуации предприниматели в качестве рационального направления видят сворачивание основной низкорентабельной бизнес-деятельности и размещение средств на финансовом рынке (депозит в банке, покупка валюты, консервативных денежных инструментов). Подобные решения и действия находятся вне вектора на импортозамещение и развитие экономики.

За все последние годы реформ среднегодовой темп развития экономики страны составил менее 1%. Как отмечал русский классик: в России за год меняется все, а за 100 лет ничего! Представляется на смену революциям, реформам и глобальным проектам должна прийти не столь заметная и привлекательная, но чрезвычайно более перспективная (достаточно обратить внимание на опыт КНР) работа по перманентному совершенствованию и улучшению действующих процессов, экономических механизмов и явлений. В соседнем государстве сделали революцию.. Видимо желание одним скачком преодолеть трудности свойственно не только россиянам, однако, опыт позитивных последствий многочисленных революций в мире сразу на ум так и не приходит, в отличие от негативного.

В государственном управлении на смену приоритета проектному, должен прийти приоритет процессного подхода – обеспечение непрерывных улучшений сложившейся ситуации. Необходимо научиться создавать новое (тем более опыт внедрения инноваций в известных российских компаниях не далеко всегда оказывался прогрессивным), не разрушая действующего, когда новое вытесняет старое. Правительству любого уровня (Федерального, регионального) при оценке собственной деятельности не следует ссылаться на конъюнктуру, поскольку его основная задача как раз построение механизма контрциклического противодействия конъюнктуре.

Главная задача Правительства любого уровня не поддержка бизнеса, - как иногда заявляется– на это элементарно нет средств, а состояние и динамика экономики и инвестиционного климата. Ключевые направления развития экономики, которыми должно заниматься государство –прежде всего те, что способствуют повышению качества жизни и развитию граждан: образование, здравоохранение, экономическая инфраструктура (транспортно-логистическая, информационная, энергетическая и др.). Добавим актуальные сегодня обороноспособность и обеспечение правопорядка. Уровень развития именно этих отраслей определяет стратегическое развитие экономики и общества, а цена доступа к соответствующим услугам и продуктам должна быть объектом государственной политики.

Панина Галина Викторовна,
ст. преподаватель Костанайского государственного
университета имени А.Байтурсынова,
Республика Казахстан

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КООПЕРАТИВОВ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

В современных условиях значительно активизировалось участие некоммерческих организаций в важнейших процессах экономики и социальной сферы, что вносит весомый вклад в их развитие и совершенствование.

Некоммерческие организации создаются для достижения образовательных, научных, благотворительных целей, для удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей граждан и организаций, а также в иных целях, направленных на достижение общественных благ.

В отличие от коммерческих организаций, которые развиваются за счет получаемой ими прибыли, некоммерческие организации существуют в рамках целевого финансирования или за счет добровольных пожертвований.

Гражданский кодекс Республики Казахстан дает определение некоммерческой организации (НКО) как организации, не имеющей извлечение дохода в качестве основной цели своей деятельности и не распределяющей полученный чистый доход между участниками, а коммерческую организацию определяет, как организацию, преследующую извлечение дохода в качестве основной цели своей деятельности.

Отличия между некоммерческими и коммерческими организациями представлены в таблице.

Таблица – Отличия НКО и коммерческих организаций

№ п/п	Некоммерческая организация	Коммерческая организация
	А	Б
1	- извлечение дохода не может являться основной целью деятельности для НКО	- основной целью деятельности коммерческих организаций является получение прибыли
2	- наличие у НКО целей деятельности, отличных от цели извлечения прибыли	- перечень возможных видов коммерческих организаций закрыт (то есть не допускает добавлений) и приведен в Гражданском кодексе РК
3	- запрет на распределение чистого дохода между участниками НКО	- распределение полученной прибыли между своими участниками (акционерами, дольщиками, пайщиками, членами).
4	- формы организации: общественные объединения, фонды, религиозные объединения, учреждения, потребительский кооператив, кооператив собственников квартир, ассоциации и др.	- формы организации: полные товарищества, акционерные общества, индивидуальное предпринимательство, производственные кооперативы

Отличительной чертой НКО от коммерческих организаций является требование, чтобы извлечение дохода не являлось основной целью их деятельности. На практике, НКО подтверждают отсутствие извлечения дохода в качестве «основной цели деятельности» посредством определения в учредительных документах предмета и цели их деятельности. НКО осуществляет свою деятельность в рамках предмета и цели деятельности, как она сама определила их в учредительных документах [1].

Еще одним основополагающим отличием НКО от коммерческих организаций является наличие законодательного запрета на распределение чистого дохода между ее участниками. Запрет на распределение чистого дохода означает, что в НКО не может предусматриваться в соответствии с учредительными документами или осуществляться на практике выплата денег, из чистого дохода, ее участникам. Чистый доход от деятельности НКО идет на покрытие расходов, связанных с реализацией ее уставных целей. Надо отметить, что данный запрет не распространяется на предоставление услуг и иных благ участникам, в рамках уставных целей НКО, если это предусмотрено законодательством.

Такие НКО как потребительский кооператив, частное учреждение или некоммерческое акционерное общество распределяют между своими участниками экономические выгоды в рамках своих уставных целей, закрепленных в законодательстве. Необходимо отметить, что отсутствие у НКО «основной цели», направленной на извлечение дохода, не означает полный запрет на осуществление предпринимательской деятельности. НКО могут осуществлять предпринимательскую деятельность, но «лишь постольку, поскольку это соответствует их уставным целям» [1]. Нет четкого регулирования в законодательстве, что понимается под «соответствием уставной деятельности». На практике это часто означает, что НКО не может заниматься деятельностью, которая противоречит уставным целям.

Потребительская кооперация, как одна из форм некоммерческой деятельности, в

настоящее время также получила широкое распространение. Потребительский кооператив имеет особый статус в ряду некоммерческих организаций, он создается и осуществляет деятельность для удовлетворения материальных и иных потребностей своих членов, в то время как другие некоммерческие организации создаются для достижения общественных (нематериальных) благ.

В соответствии с законодательством Республики Казахстан, потребительский кооператив, это добровольное объединение граждан на основе членства для удовлетворения материальных и иных потребностей участников, осуществляемое путем объединения его членами имущественных (паевых) взносов [5, с.423].

К потребительским кооперативам относят жилищно-строительные, гаражно-строительные и дачно-строительные кооперативы, садовые общества, жилищные накопительные и кредитные потребительские кооперативы.

Создание потребительского кооператива начинается с проведения учредительного собрания и завершается государственной регистрацией в качестве юридического лица.

Согласно Закону Республики Казахстан от 8 мая 2001 г. № 197 «О потребительском кооперативе», потребительский кооператив может заниматься предпринимательской деятельностью лишь постольку, поскольку это соответствует его уставным целям. Это отличает его от других видов некоммерческих организаций.

Доходы, полученные потребительским кооперативом, не могут распределяться между его членами и направляются на уставные цели.

При осуществлении своей деятельности потребительский кооператив вправе формировать следующие фонды [2, с.26]:

- 1) имущественный (паевой);
- 2) развития потребительского кооператива;
- 3) резервный;
- 4) стимулирования и социальной поддержки членов потребительского кооператива;
- 5) иные фонды в соответствии с уставом.

Имущественный (паевой) фонд состоит из имущественных (паевых) взносов членов потребительского кооператива и является одним из источников формирования финансовых ресурсов потребительского кооператива [4, с.43].

Источником формирования других фондов являются доходы, полученные потребительским кооперативом, и иные источники, не запрещенные законодательством РК.

Порядок формирования и использования финансовых ресурсов, их перераспределение устанавливаются общим собранием потребительского кооператива.

Признаками, отличающими формирование и распределение финансовых ресурсов потребительского кооператива и коммерческих организаций, являются:

- финансирование основной деятельности, в основном, за счет членов кооператива;
- особые отношения собственности – часть имущества кооператива фактически принадлежит его участникам, но переходит в их собственность только при выполнении соответствующих условий (выплаты стоимости имущества и т.п.);

- между участниками распределяется не часть полученной прибыли, а часть дохода, получаемого при осуществлении предпринимательской деятельности (лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых кооперативы созданы, и соответствующую этим целям).

Общими для потребительских кооперативов и коммерческих организаций являются следующие элементы их правового положения:

- участники потребительского кооператива несут обязательственные права (субсидиарную ответственность по кредиторской задолженности и иным обязательствам организации);

- общий порядок банкротства, принудительной и добровольной ликвидации потребительского кооператива и коммерческой организации;

- наличие обязательств перед кредиторами, характерными для предпринимательской деятельности и, вероятность получения убытка от осуществления финансово-хозяйственной деятельности.

Все перечисленное определяет особое правовое положение потребительских кооперативов (по существу, промежуточное – между коммерческими и некоммерческими организациями), поэтому законодательное регулирование осуществляется отдельным Законом «О потребительской кооперации».

Потребительские кооперативы в отличие от производственных создаются не для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на личном труде участников, а для удовлетворения материальных и иных потребностей последних. Поэтому в них не обязательно личное участие их членов в общих делах, но требуется объединение их имущественных взносов. С этой точки зрения их можно сравнить с хозяйственными обществами, то есть объединение капиталов, тогда как производственные кооперативы ближе к объединениям лиц. Одним из последствий такого положения является возможность гражданина или юридического лица одновременно участвовать в нескольких потребительских кооперативах, в том числе однородных по характеру деятельности (например, жилищных, садоводческих и т.д.).

В соответствии с уставом потребительского кооператива его член вправе также продать, передать по наследству или иным образом произвести отчуждение своего пая и тем самым прекратить свое членство в кооперативе. Вновь принятый пайщик приобретает права своего предшественника, включая пользование соответствующей частью кооперативного имущества. Пай в потребительском кооперативе может быть разделен между несколькими лицами в случаях, оговоренных уставом кооператива.

Член потребительского кооператива вносит вступительный, паевой и иные взносы. Уставом кооператива или решениями его общего собрания могут предусматриваться и другие обязанности членов потребительского кооператива (например, отработка определенного времени при создании объектов кооперативной собственности).

В современных условиях, развитие предпринимательской деятельности наталкивается на социальные и экономические противоречия. Большинство рыночных структур коммерциализируется. Их основная цель – извлечение прибыли. В этих условиях потребительская кооперация остается некоммерческой структурой и ставит социальные задачи по защите интересов своих членов посредством нейтрализации или смягчения негативных тенденций в сфере обращения. Сила и значимость потребительской кооперации в том, что она выступает как форма объединения населения и берет на себя часть функций государства – социальную защиту населения [3, с.184].

Потребительская кооперация осуществляет заботу о нуждах населения, способствует организации торговли товарами первой необходимости, особенно в отдаленных населенных пунктах. С одной стороны, потребительская кооперация призвана выполнять социальные задачи потребителя, с другой – рыночные условия заставляют потребительскую кооперацию развивать предпринимательскую деятельность. Доходы потребительских кооперативов, полученные от осуществления предпринимательской деятельности, не распределяются между участниками, а используются на создание социальных и других благ участников кооператива.

Для развития потребительской кооперации в условиях современной экономики и возможности выполнения социальных функций необходимо соблюдение основного ее требования: потребительская кооперация должна развиваться в правовой среде, которая регламентирует деятельность всех хозяйствующих субъектов.

Потребительскую кооперацию отличают демократизм и рыночная экономическая природа [3, с.185]. Она всегда отличалась от других систем определенной хозяйственной самостоятельностью, исходя из своих интересов отвечала за свои обязательства, ориентировалась на получение необходимых доходов, то есть обладала всеми признаками, присущими предпринимательству. В настоящее время потребительские общества действуют на основе полной самокупаемости и самофинансирования, осуществляют свою деятельность через собственные предприятия. Многие из них функционируют на принципах полной хозяйственной самостоятельности, самоуправления, материальной заинтересованности и ответственности.

Потребительская кооперация своим содержанием, организационно-правовой формой

и функциональным назначением призвана играть важную роль в социально-экономических процессах общества и проводимых им реформах на основе использования всех своих потенциальных возможностей для решения экономических задач и выполнения возложенной на нее социальной миссии по защите, поддержке и оказанию помощи нуждающимся слоям населения. Таким образом, можно сказать, что потребительская кооперация – социально ориентированная система.

Социальная миссия потребительской кооперации и ее реализация имеет важное значение, так как свидетельствует о том, что назначение системы – осуществлять деятельность в интересах пайщиков, заботиться об улучшении их материального благосостояния, решать социальные и культурно-просветительские задачи.

Список использованных источников:

1. Закон Республики Казахстан «О некоммерческих организациях» [принят Парламентом Республики Казахстан 16 января 2001 г.]: офиц. текст : по состоянию на 16.11.2015 г. // Режим доступа: http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=1021519
2. Закон Республики Казахстан «О потребительском кооперативе» : [принят Парламентом Республики Казахстан 8 мая 2001 г.] : офиц. текст : по состоянию на 24 декабря 2014 г. / М-во юстиции Республики Казахстана. – Ведомости Парламента РК. – 2013. – № 1. – С.29.
3. Амелина, С. С. Экономические цели функционирования потребительских кооперативов // Бухгалтерский учет. – 2013. – №7. – С.183 – 189.
4. Воропаев Г. Ш. Особенности формирования прибыли в потребительском кооперативе // Вопросы экономики. – 2013. – №2. – С.42 – 46.
5. Рунин, Л. А. Экономика потребительской кооперации / Л.А. Рунин. – М. : Финансы и статистика, 2013. – 527 с.

Пережогин Иван Сергеевич,
студент ФГБОУ ВПО «Курганский государственный университет»

НПСК: НАДЕЖДЫ И НЕЗАВИСИМОСТЬ РФ

В последнее время мы только и слышим: «Санкции! Санкции! Экономика России рушиться! Кризис!», а на самом деле происходят изменения, которые укрепляют экономику РФ, делая её более устойчивой и независимой. Примером такого изменения в российской экономике может служить создание Национальной Системы Платёжных Карт.

Вспомним немного о истории возникновения НПСК. В 2014 году, из-за расширений санкций против России, Президент Владимир Путин поручил разработать уникальную Национальную Платежную Систему, главной задачей которой выдвинул: «создание национальной операционно-независимой платформы для обработки внутрироссийских операций по картам международных платёжных систем на территории России, а не за границей, как это было ранее».

1 июля 2014 г. вступил в силу закон о создании в России национальной платёжной системы. И вот уже 23 июля того же года было создано акционерное общество «НПСК», 100% акций которого принадлежит Банку России. 4 августа НПСК начала свою работу. [1] 3 февраля 2015 г. Пресс-служба России распространила сообщение о проведении с 30.01.2015 г. первых транзакций по картам MasterCard через НСПК и Банк России. В июне 2015 г. произошёл окончательный перевод всех внутрироссийских транзакций Visa на обработку в НСПК. Параллельно проходил конкурс на лучшее название и логотип, в котором мог принять участие любой желающий. В конкурсе участвовало более 40 тысяч работ, что свидетельствует о заинтересованности россиян в создании системы. Первое место жюри присудило названию «МИР», которое предложил участник из Удмуртии.

Что касается жюри конкурса, то его состав был разнообразен: в него вошли заместитель председателя Банка России Ольга Скоробогатова, генеральный директор АО «НСПК» Владимир Комлев, председатель Совета содействия Олимпийского комитета

Анастасия Давыдова, актриса театра и кино Ирина Апексимова, писатель-фантаст Сергей Лукьяненко, директор по маркетингу и коммуникации в компании «Яндекс» Игорь Лутц, директор по маркетинговым коммуникациям ОАО «МегаФон» Виолетта Зубкова, главный редактор журнала «КАК» Пётр Банков [3, 4]. В какой ещё стране проводилась такая «глобальная работа» по решению сложнейших вопросов среди всех граждан? В создании нашей системы мог принять участие каждый желающий. По-моему, как только НПСК начнёт выпускать карты, большинство граждан нашей страны незамедлительно откажется от карт всем известных зарубежных банков-эквайеров (VISA; MASTERCARD), сделав выбор в пользу отечественной. Выпуск первой платежной карты НПСК намечен на декабрь 2015 г.

Пока «зарубежные критики» стараются найти изъяны и неточности в работе отечественной системы, НПСК обретает новых международных партнёров. Национальная система платежных карт и крупнейшая платежная система Японии JapanCreditBureau планируют выпуск кобейджинговых карт «Мир» — JCB. В России транзакции по таким картам будут проводиться по карте «Мир» в рамках национальной платежной системы, а за рубежом — в инфраструктуре JCB в странах ее присутствия. Начало эмиссии карт «Мир» — JCB запланировано на 2016 г. [2].

JCB — это не первая международная платежная система, с которой НПСК удалось договориться о запуске кобейджинга. В середине июня 2015 г. НПСК удалось добиться соглашения с MasterCard о выпуске кобейджинговых карт «Мир» — Maestro. Детали этого соглашения до сих пор не оглашены в массы, однако можно с уверенностью сказать НПСК признают, как серьезного игрока на мировом финансовом рынке, заключают договоренности и определяют правила «карточной игры». А глава НПСК Владимир Комлев и первый зампред ЦБ РФ Георгий Лунтовский с уверенностью заявляют, что в течение трех лет как минимум каждая вторая карта в России будет эмитирована НПСК [1].

На сегодняшний день запущен в работу сайт НПСК – www.npsk.ru, где российские пользователи, с особым интересом задают различного рода. Наиболее популярным вопросом является: «Когда картой можно будет расплатиться за границей?» Пресс-служба НПСК: «В первую очередь, платежная система «Мир» намерена начать продвижение национальных карт за рубежом в сотрудничестве с национальными платежными системами стран Евразийского экономического союза — «БЕЛКАРТ» в Белоруссии и ArmenianCard (ArCa) в Армении [2].

Реализовать прием карт платежной системы «Мир» за рубежом предполагается через кобейджинговые программы с рядом международных платежных систем. В частности, в 2015 г. заключено соглашение о выпуске кобейджинговых карт под брендами «Мир» и Maestro, JCB и AmericanExpress. Платежная система «Мир» намерена работать напрямую с платежными системами и крупнейшими банками-эквайерами стран, где традиционно высок туристический поток россиян. Это и Турция, и страны Средиземного моря и Юго-Восточной Азии. Кроме того, платежная система «Мир» в перспективе заинтересована в том, чтобы международные банки приступили к выпуску карт «Мир» для тех своих клиентов, которые будут посещать Россию. Проект запущен, и работа идёт полным ходом, давать оценки и делать выводы, на мой взгляд ещё рано, однако известно точно одно. НПСК – это не только надежда РФ, это реальный шанс вывести её экономику на новый уровень, сделать сильной и независимой!

Петров Илья Николаевич,
студент Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»
Научный руководитель: Коряпина Виктория Викторовна,
к.п.н., доцент Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРОДУКЦИИ И ПУТИ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ЗАО «КУРГАНСТАЛЬМОСТ»)

Роль и значение повышения качества продукции для нашей страны на современном этапе социальных и экономических преобразований является актуальной задачей. В

современных условиях товар становится индикатором силы, экономической безопасности и конкурентоспособности отечественного производителя.

Понятие «конкуренция» составляет основу рыночной экономики, как главная движущая сила эволюции взаимоотношений субъектов, функционирующая в данной среде. Те, кто способны выдерживать конкурентную борьбу на отечественном и внешнем рынках являются наиболее успешными участниками такого соревнования [4].

Удовлетворенность конкретного потребителя совокупностью предлагаемых ему свойств в товаре находит выражение в акте купли-продажи. Такое совпадение свойств, характеристик товара и требований потребителя, при котором соблюдаются интересы производителя и потребителя, означающее полное соответствие товара условиям рынка, называется его конкурентоспособностью.

В условиях современной экономики конкурентоспособность начала рассматриваться как философия работы в условиях рынка, предполагающая: понимание нужд потребителя и тенденций их развития; знание поведения и возможностей конкурентов; знание состояния и тенденций развития рынка и окружающей среды; умение создать такой товар и так довести его до потребителя, чтобы потребитель предпочел его товару конкурента.

Предприятие не сможет добиться коммерческого успеха на рынке, удержать свои позиции и преимущества в конкурентной среде, если не определит для себя, что составляет его конкурентоспособность и не определит круг задач по повышению конкурентоспособности.

Конкурентоспособность товара - это такой уровень его экономических, технических и эксплуатационных параметров, который позволяет выдержать конкуренцию с другими аналогичными товарами на рынке. Кроме того, конкурентоспособность - сравнительная характеристика товара, содержащая комплексную оценку всей совокупности производственных, коммерческих, организационных и экономических показателей [1].

Факторы, определяющие конкурентоспособность, условно можно разделить на 6 групп: качество товаров и услуг; цена товаров и услуг; уровень квалификации персонала; технологический уровень производства; доступность источников финансирования; насыщенность рынка, спрос и предложение.

Анализ конкурентоспособности продукции направлен на исследование реального и потенциального уровня конкурентоспособности продукции, выявление факторов, которые оказали влияние на его изменение, оценку влияния на важнейшие показатели деятельности организации, поиск резервов повышения конкурентоспособности продукции.

Определение комплексного или интегрального показателя конкурентоспособности определяется в последовательности, представленной на рисунке 1.



Рисунок 1 - Схема анализа конкурентоспособности продукции

К числу важнейших показателей оценки конкурентоспособности относятся: степень

новизны товара; качество его изготовления; наличие материальной базы для распространения информации о товаре; наличие мер по стимулированию сбыта, динамизм сбыта; возможности приспособления товара к требованиям конкретного рынка; финансовые условия [3].

Одной из основных характеристик отрасли и конкурентной ситуации, без анализа которой нельзя разработать полноценную стратегию, является интенсивность конкуренции [2]. Для ее анализа предлагается использовать «Пятифакторную модель конкуренции» Майкла Портера (Рисунок 2).

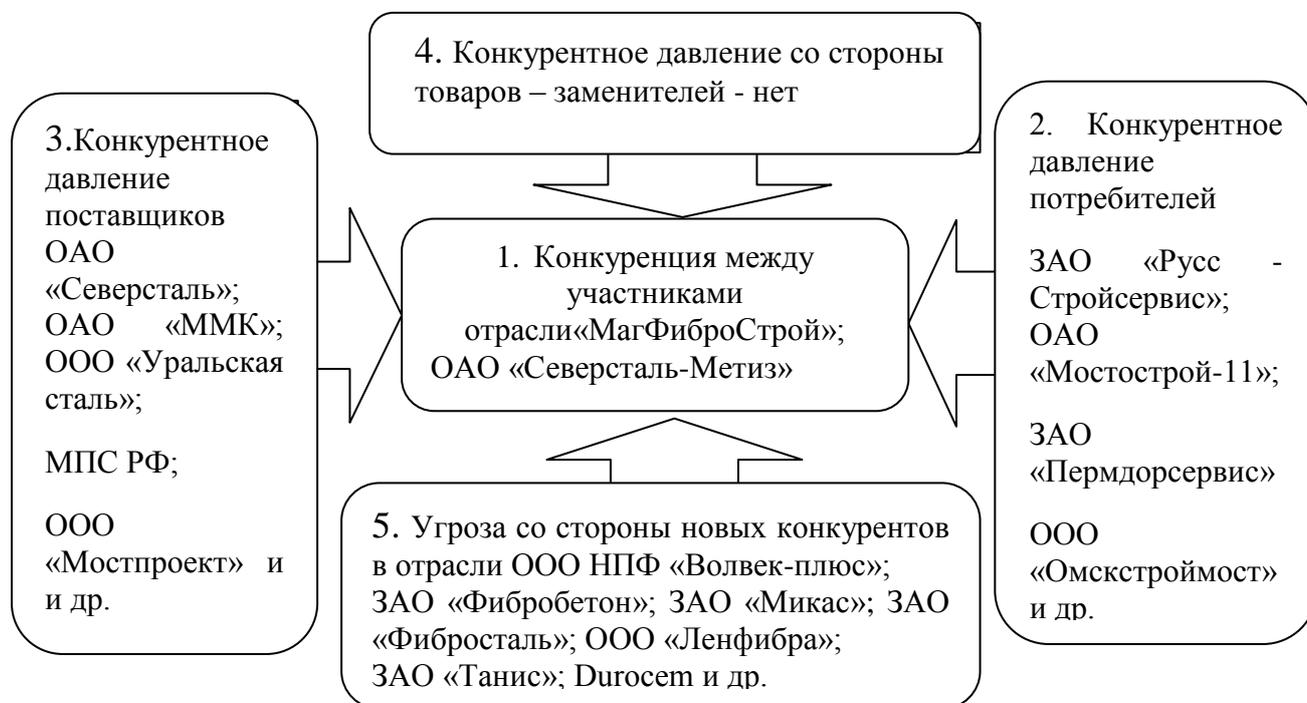


Рисунок 2 - Пятифакторная модель конкуренции

На Российском рынке, помимо ЗАО «Курганстальмост», поставкой стальной фибры и строительством мостов занимаются более 10 предприятий:

- «МагФиброСтрой»;
- ОАО «Северсталь-Метиз»;
- ООО НПФ «Волвек-плюс»;
- ЗАО «Фибробетон»;
- ЗАО «Фибросталь»;
- ЗАО «Микас»;
- ООО «Ленфибра»;
- ЗАО «Танис», Dugoset и др.

На отечественном рынке в настоящее время существуют относительно высокие барьеры входа в отрасль, в первую очередь это выражается в необходимости крупных инвестиций для формирования производственной базы и привлечения дефицитного высококвалифицированного инженерного персонала. Поставщики отрасли строительных металлоконструкций обладают значительной рыночной властью, поскольку в ней доминирует небольшое число предприятий, в первую очередь металлургических комбинатов.

Выражением рыночной власти поставщиков является повышение цен поставок, что приводит к значительному уменьшению прибыльности предприятий отрасли, не имеющих возможности перенести более высокие затраты на издержки производства. В настоящее время в отрасли металлоконструкций не наблюдается значительной угрозы с точки зрения субститутов. Металлические конструкции практически по всем показателям значительно более эффективны в строительстве, чем кирпич или железобетон. Таким образом, конкурентная привлекательность отрасли строительных металлоконструкций достаточно

высока.

С целью дальнейшего анализа конкурентов в отрасли необходимо выделить так называемые стратегические группы конкурентов (Рисунок 3). Стратегическую группу образуют предприятия с близкими позициями на рынке и схожими конкурентными возможностями.

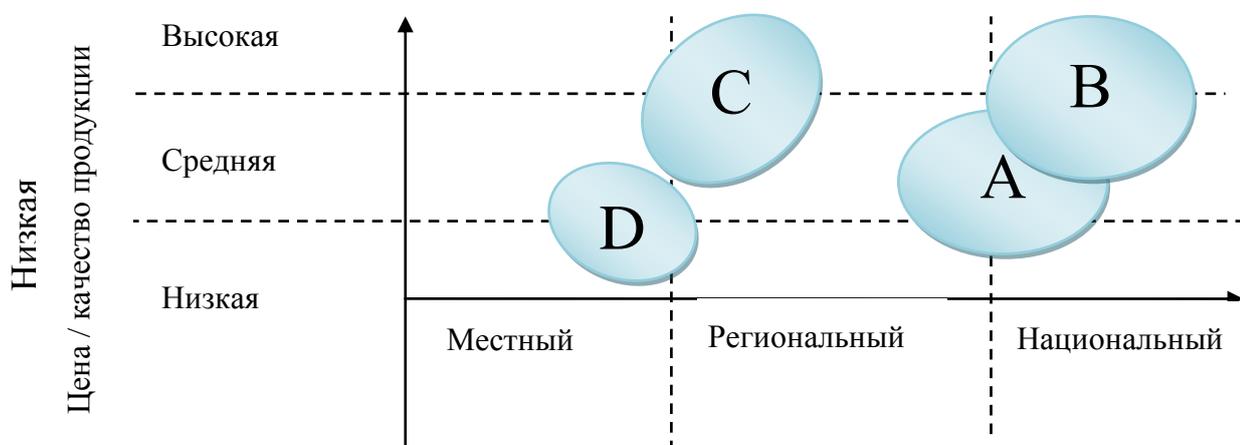


Рисунок 3 - Карта стратегических групп конкурентов

Анализ данной карты показывает, что в отрасли развита конкуренция. Ближайшими конкурентами ЗАО «Курганстальмост» являются – «МагФиброСтрой» и ОАО «Северсталь-Метиз», которые обладают высокими конкурентными преимуществами по сравнению с остальными предприятиями отрасли. В группу А вошли данные предприятия – лидеры отрасли.

Группа В - ЗАО «Танис», Векеарт, Durocem, Korodur.

Группа С – ООО НПФ «Волвек-плюс», ЗАО «Фибробетон», ЗАО «Фибросталь2».

Группа D - ООО «Ленфибра», ЗАО «Микас».

Расчет конкурентоспособности производителей армированного бетона рекомендуется производить комплексным методом. За эталон берется армированный бетон, производимый ЗАО «Курганстальмост», он зарекомендовал себя, как производитель высококачественной продукции. Основные характеристики армированного бетона представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Основные характеристики армированного бетона.

№ п/п	Характеристики	Весовой Коэф –т (а)	ЗАО «Курган стальмост»	«МагФибро Строй»	ОАО «Северсталь-Метиз»
	А	1	2	3	4
1	Класс по прочности на сжатие, В	0,24	55,0	50,0	40,0
2	Морозостойкость, F	0,21	350,0	150,0	300,0
3	Водонепроницаемость, W	0,18	8,0	4,0	6,0
4	Средняя плотность, кг/м ³ , D	0,14	650,0	600,0	450,0
5	Средняя цена	1	5273,0	5367,0	4976,0

Для распределения производителей армированного бетона по уровню конкурентоспособности на основе таблицы 1 рассчитывают интегральный показатель конкурентоспособности. На основе расчетов данного показателя можно сделать вывод, что армированный бетон производимый «МагФиброСтрой» и ОАО «Северстальметиз» уступают образцу по конкурентоспособности в целом, потому что их интегральный показатель меньше единицы, что характеризует предпочтительность армированного бетона производимого ЗАО «Курганстальмост» [5].

Для повышения конкурентоспособности и увеличения доли рынка ЗАО

«Курганстальмост» следует снизить цены на армированный бетон.

Одним из способов снижения цены на продукцию является применение скидок, которое обусловлено рядом причин: усиление спроса в период его спада, помощь в управлении конечной продажной ценой, стимулирование клиентов к приобретению больших партий. Для снижения цены на продукцию, необходимо снизить её себестоимость. На основе программы «Импортозамещение» следует заключить договора о закупке сырья у заводо-изготовителей по ценам ниже, чем у посредников.

В течение 2015 г. предприятие приобрело товаров по импорту на сумму 3348 тыс. долл. США, в том числе в России – на 1843 тыс. долл. США. Для снижения доли товара – стальной фрезерованной фибры, закупаемой по импорту у предприятия «Бауэр» Германия, следует перейти на закупки у отечественных предприятий (Таблица 2).

Таблица 2 – Реализация мероприятия

№	Наименование товара	Импорт	Кол – во за год, т	Сумма, тыс.долл. США	Российская Федерация	Кол – во за год, т	Сумма, тыс.долл. США
	А	Б	1	2	С	3	4
1	Стальная фрезерованная фибра	«Бауэр» Германия	134,7	1028,84	«РосФибра» РФ, Ростов на Дону	134,7	828,57
Итого:			134,7	1028,84	-	134,7	828,57

При условии успешной реализации данного мероприятия планируется получить снижение количества стальной фрезерованной фибры, приобретаемой по импорту, на 134,7 тонн за год.

Экономия при применении программы «Импортозамещение» составит:

$\Delta = 1028,84 - 828,57 = 200,27$ тыс. долл. США или в пересчете на национальную валюту 13017,55 р.

Список используемых источников:

1. Абдразаков Р.И. Интегральный подход к определению конкурентоспособности организаций / Р.И. Абдразаков // Менеджмент в России и за рубежом. - 2011. - №2.- С.103-111.
2. Пострелова А. В. Оценка конкурентоспособности предприятия [Текст] / А. В. Пострелова, М. С. Маркин // Молодой ученый. — 2013. — №6. — С. 398-402.
3. Тарануха Ю.В. О категории "конкурентоспособность" / Ю.В. Тарануха // Вестник МГУ. - (Серия 6, Экономика). - 2013. - №3.- С.3-17.
4. Экономика фирмы [Текст] : учебник / под ред. В.Я. Горфинкеля. - М.: Юрайт, 2011.- 679 с.: ил.- (Университеты России).
5. http://www.kurganstalmost.ru/de_pr.htm

Позднякова Ксения Юрьевна,
студентка Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»
Научный руководитель: Сафонов Сергей Николаевич,
к.э.н., доцент Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»

ПОСТРОЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ НАЙМА ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ

Основной задачей при найме персонала на работу является удовлетворение спроса на работников в качественном и количественном отношении. При этом, следует ответить на вопрос: «Где и когда потребуются работники?»

Различают понятия «набор» и «наем кадров». Набор кадров - массовое привлечение

на работу персонала в какую-либо организацию.

Наем на работу - это ряд действий, направленных на привлечение кандидатов, обладающих качествами, необходимыми для достижения целей, поставленных организацией. Это комплекс организационных мероприятий, включающий все этапы набора кадров, а также оценку, отбор кадров и прием сотрудников на работу. Некоторые специалисты в области управления персоналом рассматривают этот процесс вплоть до окончания этапа введения в должность, т.е. до того момента, когда новые сотрудники органично впишутся в конкретный трудовой коллектив и организацию в целом [1, с.80].

Подсистема найма является одной из ключевых областей работы с персоналом современной организации, основная цель которой состоит в формировании человеческого капитала, удовлетворении качественного и количественного спроса на сотрудников со стороны организации. Своеобразной «миссией» системы найма персонала является: «Нужный сотрудник на нужном месте в необходимое время».

Условия найма, уровень качественных характеристик, их развитие определяют деятельность в конкретной должности или на конкретном рабочем месте, т.е. определяют положение работника в организационной структуре. Кроме того, набранные сотрудники работают на обеспечение определенных целей и задач организации. Следовательно, функция «наем персонала» представляет большое значение для эффективной работы организации.

В связи с этим, любой организации необходимо как можно более скрупулезно подойти к процедуре найма и, в особенности, к управлению им, чтобы нацелить систему подбора на повышение эффективности деятельности организации, сделать ее конкурентным преимуществом.

К последствиям ошибочного выбора относят:

- снижение производительности труда;
- рост текучести кадров;
- повышение травматизма, аварийности;
- рост абсентизма и ухудшение дисциплины;
- снижение конкурентоспособности и ухудшение имиджа организации;
- рост расходов, связанных с повторным отбором и дополнительным обучением.

Если подбор кадров осуществлен некорректно, это сказывается на производительности труда, уровне прибыли и размере убытков, конкурентоспособности компании.

Допущенные ошибки в процессе найма персонала могут дорого обойтись компании. До 60-70 тыс. евро прямых убытков и упущенной прибыли за три месяца могут принести компании три неверно нанятых сотрудника. Такие цифры озвучили руководители семинаров в работе найма персонала.

Мировой экономический кризис сильно ударил по подбору персонала. Согласно исследованиям компании headhunter, 75% респондентов на вопрос об изменениях в организациях в период кризиса ответили, что стали получать слишком много «плохих» откликов, в то время как у 12% организаций вообще иссяк бюджет на подбор (если брать региональные показатели, то эта величина достигла 22%). Больше всего от кризиса по параметру непрофессиональных кандидатов пострадали сфера услуг для бизнеса и FmCg (Fastmovingconsumergood – товары повседневного спроса), с показателями 88% и 83%, соответственно. Менее всего тенденция затронула сферу услуг для населения (44%).

Что касается отсутствия бюджета на подбор, «лидерами» по этому показателю стали производство (20%) и опять же FmCg (17%). Согласно опросу, 64% работодателей увольняли сотрудников в связи с финансовым кризисом; 39% компаний отказались от услуг кадровых агентств. Но кризисные явления регулярно случались в хозяйственной жизни, и уже сейчас стоит задуматься о том, как изменится система найма через 5-10 лет.

Нередко руководители организаций продолжают, по-прежнему, в процессе подбора персонала опираться на интуицию, рекомендации родственников и партнеров. В результате способность конкретного сотрудника эффективно помочь решению поставленных задач оценивается не адекватно.

Кроме того, в практике отечественного управления до сих пор зачастую отсутствует единая методологическая основа для отдельных технологий или их фрагментов, применяемых при подборе персонала субъектами управления (отделами по работе с персоналом организаций, кадровыми агентствами, частными рекрутерами и пр.).

Чтобы успешно достичь всех поставленных целей, организации необходимо осуществлять управление наймом – нацеливание процесса подбора на позитивные изменения в конкурентной деятельности предприятия при разумном соблюдении экономических, социальных и личных интересов его участников.

Ключевыми элементами системы, обеспечивающими поиск, отбор и наем персонала, являются ведущие принципы, этапы и философия подбора. Прежде всего, необходимо обозначить принципы, которые должны соблюдаться независимо от того, какую систему подбора кадров использует организация. А.М. Карякин выделяет следующие принципы подбора персонала:

- принцип плановости выражается в том, что все мероприятия по подбору сотрудников осуществляются планомерно, основываются на плановой потребности предприятия и должны согласоваться со стратегией развития организации и дальнейшими ее перспективами;

- принцип альтернативности означает, что организация стремится привлечь как можно больше соискателей, увеличивая вероятность подбора наиболее подходящих кандидатов;

- принцип активного подбора предполагает постоянную работу с кандидатами на вакансии, применение активных методов поиска персонала [3, с.193-206].

Компания взаимодействует с учебными заведениями, а также с другими фирмами посредством установления личных контактов со студентами и специалистами, при этом компанию, как правило, интересуют не только хорошие показатели академической успеваемости, но и интересы, и целевые установки претендентов.

Данные принципы реализуются в системе подбора персонала, которая в свою очередь основывается на различных методах подбора персонала. Современный уровень развития теории и практики управления персоналом позволяет применять разнообразные методы подбора сотрудников, использовать многоуровневые системы подбора кадров, охватывающие все стороны личности. А.Я. Кибанов и И.Б. Дуракова выделяют ряд этапов при формировании системы подбора в организации [1].

1. В соответствии со стратегией и задачами, в первую очередь, определяется количественная потребность организации в персонале. Различают текущую (оптимальное количество сотрудников, необходимых для успешной деятельности организации) и долгосрочную (количество сотрудников для дальнейшей реализации стратегии компании) потребность в персонале.

2. В организации должны быть разработаны должностные инструкции, в которых кратко излагаются основные задачи, требуемые образование и навыки работы, границы ответственности и полномочия сотрудника. Для этого следует подробно исследовать содержание работ. В таком анализе используется совокупность разных методов с тем, чтобы избежать искажения результата.

Целесообразно, например, предложить опрашиваемым перечень контрольных вопросов. На основе результатов данного анализа составляется должностная инструкция. В этом документе кратко излагаются основные задачи, требуемые образования и навыки работы, границы ответственности и полномочия сотрудника.

3. На основе анализа вакантной должности формируется профиль требований к будущему работнику. Он представляет собой подробное описание «идеального» работника, подходящего для этой должности. На данном этапе как можно более точно определяются навыки, знания, квалификация, практический опыт, черты характера и качества, которые необходимы для выполнения поставленных задач.

Конечно, найти работника, удовлетворяющего всем характеристикам, практически невозможно, поэтому составляется минимальный набор требований к соискателю, включающий профессиональные (образование и опыт), психические (надежность, способность концентрироваться и др.) и социально-психологические (требования к

социальному взаимодействию) и другие качества.

Профили требований к кандидатам, претендующим на различные виды работ, должны отличаться. Например, требования к кандидату для работы в команде существенно отличаются от требований к кандидату для выполнения задач в одиночку.

4. Для каждой из вакансий формируется философия отбора и найма, отвечающая стратегии организации в области работы с персоналом. Здесь есть несколько вариантов.

Наем для соответствия или поиск «новой крови». Работодатель определяет, для каких целей нанимает работника – чтобы он в первую очередь хорошо вписался в коллектив и корпоративную культуру организации либо чтобы его новые идеи и решения внесли кардинальные изменения в деятельность организации. В первом случае речь идет о философии соответствия, когда наибольшую ценность имеют опыт и знания кандидата. Философия «новой крови» используется при необходимости внесения изменений работу, причиной которых чаще всего являются финансовые кризисы, диверсификация продукта, резкие сдвиги в конкурентных позициях и внешних условиях. Отметим, что реализация философии «новой крови» связана с определенными трудностями – ведь на практике определить истинные качества кандидата достаточно сложно, несмотря на разнообразие существующих техник и методов подбора.

Текущая работа или долгосрочная карьера. При использовании философии «текущей работы» компания ориентируется на сиюминутные потребности и требования к работе. Такой подход характерен, прежде всего, при найме производственных рабочих и специалистов административно-хозяйственного отдела. Философия же «долгосрочной карьеры» требует от кандидата таких качеств, как приспособляемость к изменениям, гибкость, нацеленность на результат в долгосрочной перспективе. Но и здесь неизбежно возникновение некоторых проблем: поиск сотрудников, умеющих адаптироваться в новых ситуациях и влиять на ситуацию, довольно проблематичен. Также довольно сложно выявить и оценить потенциал кандидата, который окажется полезен организации в долгосрочной перспективе. Более того, цена так называемой полифункциональной рабочей силы намного выше, что может вызвать ряд проблем в процессе социализации нового работника [3, с. 143].

Есть два возможных источника набора: внутренний (из работников организации) и внешний (из людей, до того никак не связанных с организацией) [1, с.80].

Внутренние источники — это люди, работающие в организации. В ряде зарубежных стран, например Японии, при появлении вакансий в аппарате управления принято вначале объявлять внутренний конкурс на замещение должности из своих сотрудников и только затем, в случае отрицательных результатов, приглашать к участию в конкурсе специалистов со стороны. Считается, что использование внутренних источников улучшает заинтересованность персонала, моральный климат в коллективе, укрепляет веру сотрудников в свою организацию, усиливает привязанность работников к ней. Согласно теории ожиданий в отношении мотивации можно полагать, что если работники верят в существование зависимости их служебного роста от степени эффективности работы, то они будут заинтересованы в более производительном труде. При работе с резервом во всех крупных фирмах существуют так называемые матрицы перемещений, в которых находит отражение настоящее положение каждого руководителя, его возможные перемещения и степень готовности к занятию следующей должности (готовы занять немедленно через год, через два года, но для этого необходимо повышение квалификации в определенных областях и т. д.).

Методы набора персонала из внутреннего источника разнообразны, среди них можно выделить следующие.

Внутренний конкурс. Служба персонала может разослать во все подразделения информацию об открывшихся вакансиях, известить об этом всех работающих, попросить их порекомендовать на работу своих друзей и знакомых.

Совмещение профессий. В этих случаях целесообразно использовать и совмещение должностей самими работниками фирмы (если исполнитель требуется на короткое время, для выполнения небольшого объема работы).

У использования внутреннего источника формирования персонала, есть свои преимущества. Во-первых, мы лучше знаем своих работников, во-вторых, они уже

адаптированы к организации, а в-третьих, нельзя не учитывать профессиональный феномен (желание каждого работника продвигаться по служебной лестнице). И если организация не предоставит своим сотрудникам такой возможности, то лучшие уйдут.

К внешним источникам подбора персонала относится все то неопределенное количество людей, способных работать в организации, но не работающих в ней в настоящий момент. Среди них могут быть как люди, с которыми руководители организации и работники службы персонала раньше встречались по вопросу трудоустройства (из так называемого списка ожидания, или резерва), так и специалисты, с которыми подобные встречи еще предстоят.

Выделяют следующие способы формирования персонала из внешних источников.

Центры занятости. Многие фирмы и компании используют местные центры занятости в качестве источника для найма людей.

Кадровые агентства. Многие менеджеры по персоналу пользуются услугами агентств по найму, чтобы сэкономить время и избежать трудностей при поиске нового персонала.

Самостоятельный поиск через средства массовой информации. Многие серьезные фирмы предпочитают самостоятельно искать и отбирать кандидатов на работу. Необходимо правильно сформулировать информационное объявление, чтобы привлечь внимание наиболее подходящих кандидатов.

Прежде чем принимать решение о подборе новых сотрудников, целесообразно определить, все ли средства, являющиеся своеобразной альтернативой найму, использованы в организации.

Альтернативой найму являются:

- сверхурочная работа, повышение интенсивности труда;

Альтернативой найму может быть сверхурочная работа, когда организации необходимо увеличить объем выпускаемой продукции. При этом, отпадает необходимость в дополнительных затратах на наем и прием на работу новых сотрудников. А сама сверхурочная работа может обеспечить имеющихся работников дополнительным доходом;

- структурная реорганизация или использование новых схем производства;

- временный наём;

Недостатком временных работников является то, что они обычно не знают специфики работы организации, что мешает эффективной работе организации.

- привлечение специализированных фирм для осуществления некоторых видов деятельности.

Обращение к специализированным организациям, занимающихся привлечением, наймом, подготовкой персонала, аналогично найму временных работников, но в этом случае работники не являются временными. Сотрудники включаются в штат кадровой компании, которая в свою очередь сдает их как бы в аренду конкретному предприятию в сезон увеличения работы. Сложность организации такой работы состоит в том, что кадровая компания должна работать с предприятиями, пики потребности в персонале которых не совпадают, а распределены по времени.

Считается, что одним из наиболее дешевых способов подбора персонала является поиск кандидатов через сотрудников, работающих в организации (их друзей или родственников, нуждающихся в работе). Этот способ не требует особых затрат, поскольку сотрудники организации в сущности выполняют значительную часть работы по поиску и даже отбору.

Управление персоналом в целом и система найма персонала, в частности, играют ключевую роль во всем функционировании организации. Если подбор кадров осуществлен некорректно, это сказывается на производительности труда, уровне прибыли и размере убытков, конкурентоспособности компании.

Список использованных источников:

1. Кибанов А.Я. Основы управления персоналом. М.: ИНФРА-М, 2010. 304 С.
2. Базарова Т.Ю., Еремина Б.Л. Управление персоналом. 9-е изд., стереотип. - М.: Академия, 2011. - 224 с..

3. Карякин А.М. Управление персоналом: Электронное учеб. пособие. 3-я редакция/Иван. гос. энер. ун-т. – Иваново, 2012.
4. www.consultant.ru.
5. <http://moy-vybor.ru>.
6. <http://www.gradient-alpha.ru>.

Репина Ксения Евгеньевна,
студентка Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»
Научный руководитель: Шепелина Наталья Александровна
ст. преподаватель Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ КУРГАНСКОЙ ОБЛАСТИ

Страхование — особый вид экономических отношений, призванный обеспечить страховую защиту людей (или организаций) и их интересов от различного рода опасностей.

Страхование (страховое дело) в широком смысле — включает различные виды страховой деятельности (собственно страхование, или первичное страхование, перестрахование, сострахование), которые в комплексе обеспечивают страховую защиту.

Страхование в узком смысле представляет собой отношения (между страхователем и страховщиком) по защите имущественных интересов физических и юридических лиц (страхователей) при наступлении определённых событий (страховых случаев) за счёт денежных фондов (страховых фондов), формируемых из уплачиваемых ими страховых взносов (страховой премии) [1].

Достаточно много определений дано понятию страхования.

Рассмотрим страхование, согласно российского законодательства.

Страхование - отношения по защите интересов физических и юридических лиц, Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований при наступлении определённых страховых случаев за счёт денежных фондов, формируемых страховщиками из уплаченных страховых премий (страховых взносов), а также за счёт иных средств страховщиков.

Закон РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» №4015-1 от 27.11.92. (в ред. Федерального закона от 10.12.2003 N 172-ФЗ).

Одна из стран, где особенно развит страховой рынок, это США. Согласно законодательства США, страхование - официальный социальный механизм, предназначенный для сокращения риска путем передачи рисков нескольких индивидуальных субъектов права страховщику на основе договора между ними. Договор, по которому одно лицо (страховщик) соглашается обеспечить или гарантировать другому лицу (страхователю), что наступающий по конкретно определенной причине ущерб либо причитающийся при наступлении оговоренных обстоятельств доход будет возмещен в будущем первым, которому на основе встречного удовлетворения последним будет выплачена сумма установленной страховой премии в указанный срок.

Роль страхования - страхование является универсальным средством защиты от финансовых потерь. Страхование играет важную роль в течение всей жизни людей, с тем, чтобы обеспечить для них финансовую уверенность и эмоциональное спокойствие. Таким образом, страхование позволяет человеку решить целый комплекс социально-экономических проблем [2].

Рассмотрим страховой рынок Курганской области.

В г.Кургане насчитывается более 15 страховых компаний.

Список страховых компаний г.Кургана входят следующие страховые компании: Альфострахование, ВСК, ВТБ, Страхование, Европлан, ЖАСО, Ингосстрах, МСК, Росгосстрах, РСХБ-Страхование, СОГАЗ, Согласие, УралСиб, ЭНЕРГОГРАНТ, Югория, ЮЖУРАЛ-АСКО.

Рассмотрим виды страховой деятельности отдельных страховых компаний.

Компания Энергогарант была основана в 1992 г. для страхования крупных рисков в энергетической сфере. Данная компания оказывает следующие виды услуг для и физических лиц: автострахование (КАСКО, ОСАГО), зеленая карта, страхование имущества, страхование недвижимости, ипотечное страхование, страхование гражданской ответственности, страхование жизни, страхование от несчастного случая, медицинское страхование, страхование туристов. Страхование юридических лиц: страхование сотрудников, страхование транспорта, страхование имущества предприятий.

Компания Вск была основана в 1992 г. для страхования военного и медицинского страхования.

Россгострах, одна из ведущих компаний на российском рынке, так же и в Кургане, занимает лидирующий уровень страхования.

Акционерное общество «Страховое общество ЖАСО» – одна из крупнейших российских страховых компаний, основана 6 мая 1991 г., 54 филиала и более 90 офисов продаж, расположенных в 65 субъектах Российской Федерации на всей территории страны от Сахалина до Калининграда [3,4,5].

Наибольшее распространение в г. Кургане получило страхование автомобилей.

Согласно рейтинга за 2015г. самые знаменитые, это КАСКО И ОСАГО.

ОСАГО: Компания к которой чаще всего обращаются для страхования автомобилей является Южурал-Аско, что составляет 42%, на втором месте РОССГОСТРАХ - 23%, на третьем месте ВСК - 12%.

КАСКО: На первом месте РОССГОСТРАХ - 30%, на втором Ингострах -21% ,на третьем ВСК -17%.

Прогноз ситуации на страховом рынке Курганской области в 2016г. будет следующим. Стагнация страхового рынка продолжится в 2016 г.: даже по базовому прогнозу темпы прироста взносов будут заметно ниже инфляции (5–8%), реальный объем рынка сократится. Прошлые локомотивы рынка – автокаско и страхование от НС и болезней – замедлятся. Лишь повышение тарифов ОСАГО и продвижение инвестиционного страхования жизни не дадут рынку значительно упасть в 2016 г. В этих условиях основной задачей страховщиков станет не рост доли рынка, а удержание рентабельности собственных средств – сокращение расходов на ведение дела и отказ от страхования высокоубыточных клиентов.

Негативный сценарий реализуется при углублении кризиса на банковском рынке, значительном расширении санкций против России, заметном сокращении ВВП и сохранении тарифов по ОСАГО на прежнем уровне.

Список используемых источников:

1. energogarant.ru.
2. rgs.ru.
3. vsk.ru.
4. rejting-sk.html.
5. insur-info.ru.

Рушкова Светлана Петровна,
ст. преподаватель Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»

СБЕРЕЖЕНИЯ КАК ФАКТОР МОБИЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ

Функционирование любой организации реализуется через решение одной из основных и приоритетных задач, состоящей в управлении финансовыми ресурсами. Приоритетность этого направления в системе целей управления организацией обусловлена тем, что финансы представляют собой единственный вид ресурсов, способный трансформироваться с наименьшим интервалом времени непосредственно в

любой другой вид ресурсов. Поиск финансовых ресурсов всегда является острой проблемой для экономической системы разного уровня - отдельной организации, региона, страны. Одним из мощных и потенциальных ресурсов, влияющим на формирование инвестиций для различных сфер экономики, являются доходы и сбережения граждан и домашних хозяйств. Становится очевидной в условиях рыночной экономики актуальность совершенствования политики управления сбережениями.

Сбережения домашних хозяйств выступают не только серьезным финансовым источником инвестиций, но и важнейшей предпосылкой экономического роста. Этот источник особенно становится актуальным в развитии инвестиционного процесса в настоящее время, когда происходит усиление мирового воздействия на российскую экономику в виде антисанкций, удешевления российского рубля, закрепления за страной сырьевой ориентации. Эти обстоятельства вызывают необходимость пересмотра приоритетов в реформировании экономики и дальнейшего её развития.

К важнейшим направлениям стратегического выбора, направленного на решение национальных интересов и повышающих роль инвестиционных ресурсов, следует отнести следующие:

- финансирование проектов инновационного содержания;
- финансирование проектов импортозамещения;
- перестройка структурной инвестиционной политики (концентрация инвестиционных ресурсов на выпуске продукции с высокой добавленной стоимостью, наращивание финансирования экспорта интеллектуальных услуг, завоевание позиции одного из ведущих мировых энергетических центров и др.);
- создание благоприятного инвестиционного климата (создание нормативно - правовой базы формирования института собственности и борьбы с коррупционной составляющей).

В свете решения этих задач сбережения домашних хозяйств являются источником финансирования различных секторов экономики. Однако, сбережения населения выполняют функцию источника инвестиций только во взаимосвязи с рынком капиталов, с помощью которого работают механизмы трансформации сбережений в инвестиции. Рынок сбережений как составная часть рынка капиталов в воспроизводственном процессе поставляет средства, необходимые для инвестирования.

Как утверждал П. Самуэльсон, - в той мере, в какой люди желают сберечь, то есть воздерживаться от текущего потребления и откладывать на будущее, в такой мере общество может обращать свои ресурсы на новое капиталообразование [2]. Следовательно, реализация инвестиционного фактора сбережений способствует расширению масштабов инвестирования.

Инвестирование денежных сбережений населения может осуществляться двумя способами:

- прямое финансирование (покупка ценных бумаг, недвижимости самим владельцем сбережений);
- косвенное финансирование (приобретение ценных бумаг, вклады на банковские счета, покупка долей инвестиционных фондов через финансового посредника).

Одной из отличительных черт сберегательного процесса является взаимосвязь субъектов финансового и кредитно-денежного рынка, взаимодействие которых позволяет перераспределять сбережения в инвестиции для развития экономики страны через механизм спроса и предложения [1]. Для того, чтобы сбережения превратились в реальные инвестиции, должен быть обеспечен достаточный уровень рентабельности вложений, обеспечивающий интерес собственников не только расстаться со сбережениями в данный момент, но и получать регулярную экономическую выгоду. Если это условие не выполняется, то сбережения, ориентированные на неудовлетворенный спрос, исключаются из процесса перераспределения, так как по ним собственником принимается решение использовать их для удовлетворения потребностей в будущем. В этом случае увеличиваются организованные формы сбережений в виде вкладов в коммерческие банки, инвестиционные фонды, взносы в

пенсионные фонды и страховые полисы.

Инвестиционный процесс, в который вовлекаются сбережения населения и домашних хозяйств, выражает отношения, которые возникают между его участниками в лице населения, финансовых посредников и государства по поводу формирования и использования инвестиционных ресурсов в целях расширения и совершенствования производства. Этот процесс совершается в виде кругооборота средств: сбережения превращаются в инвестиционные товары (новые товары, оборудование, здания, материалы, энергия и пр.), в результате чего происходит расширенное воспроизводство, а рост производства увеличивает возможности для сбережений. Таким образом, повышение эффективного использования сбережений населения в целях развития и подъёма экономики одновременно способствует решению задачи повышения благосостояния граждан. Поддержание уровня и качества жизни населения в осложнившихся условиях в силу действия антироссийских санкций в настоящее время является одной из важнейших целей в процессе управления сберегательным процессом.

Вкладывая средства в те или иные финансовые инструменты, владельцы сбережений имеют целью получение текущего дохода или обеспечение прироста собственного капитала. Критерием привлекательности этого процесса служит превышение уровня доходности от сбережений над уровнем процентной ставки в банках. Главным методом решения этой цели является помещение сберегательных средств в инвестиционные активы и формирования с их помощью инвестиционного портфеля вложений.

Стратегия управления инвестиционным портфелем заключается в распределении инвестиций владельцем сбережений с учётом его рода занятий, возраста, семейного положения, дохода, жизненных приоритетов. При этом, актуальность тех или иных инвестиций в тот или иной момент времени неравнозначна: покупка жилья, покупка валютных средств, приобретение акций и др.

Можно отметить, что на механизм участия сбережений в инвестиционном процессе влияет ряд факторов:

- соотношение между потреблением и сбережением;
- степень организованности финансового рынка;
- степень развитости инфраструктуры;
- совершенствование законодательной базы для долгосрочных сбережений.
- ожидаемая норма доходности инвестиций;
- безопасность вложений для владельца сбережений.

От соотношения между потреблением и сбережением, в конечном итоге, зависит не только сегодняшнее потребление, но и в будущем: чем меньше уровень инвестиций сегодня, тем меньше возможностей для увеличения уровня потребления в будущем. Оптимальная пропорция между потреблением и сбережением определяется достигнутым уровнем производительности труда и уровнем доходов населения. Как показывают статистические данные, по сравнению с 2008 г., когда произошёл мировой финансовый кризис, в год введения экономических санкций доля населения в России, имеющего сбережения, увеличилась соответственно с 18 % до 30% [1].

При хорошей организованности финансового рынка создаются условия для вовлечения в инвестиционный процесс даже для тех денежных средств, которые оказываются свободными на незначительный срок, и также способствуют увеличению экономического роста.

Развитие финансовой инфраструктуры для рынка сбережений должно идти по пути создания надёжных финансовых инструментов для долгосрочных вложений, причём предложение финансовых услуг должно быть понятным, доступным и всеобщим. Работа соответствующих финансовых структур должна быть обеспечена чёткой законодательной базой.

Ожидаемая норма доходности инвестиций от вложений находится во взаимосвязи с уровнем риска: чем выше ожидаемая прибыль от вложений, тем выше риск данных инвестиций. Менее рискованные вложения приносят меньшую прибыль, но

гарантируют возможную безопасность вложений средств.

С точки зрения безопасности вложений собственники сбережений будут вкладывать свои средства в условиях минимальной прибыли, если будут уверены в том, что свои средства не потеряют. По данным социологического исследования, рейтинг наиболее безопасных и выгодных мест хранения сбережений следующий (%): на счету в Сбербанке - 27, на счету в коммерческом банке - 3, в акциях предприятий - 3, в золоте, валюте - 9, в недвижимости - 35, в наличных деньгах - 9, затруднились ответить - 14. Результаты исследования показали устойчивую тенденцию предпочтений населения страны хранить денежные средства на вкладах Сбербанка, в недвижимости и в валюте. Определённая финансовая просвещённость населения увеличила его интерес к хранению средств в валюте. Причинами для этого в конце 2014 г. названы следующие: для того, чтобы накопить деньги на покупку - 42%; на всякий случай хранение сбережений в валюте - 31%; сохранить сбережения при падении курса рубля - 17%; для поездки за границу - 14%; другое и затруднились ответить - 20% [1]. Таким образом, данные показывают, что имеется большой резерв сберегательных средств для вовлечения их в инвестиционный процесс.

Мобилизация хотя бы части этих средств позволила бы реструктурировать многие российские предприятия и существенно снизить остроту ряда экономических проблем страны, включая финансирование бюджетной и социальной сфер.

Однако, анализ современного состояния сберегательного процесса в России позволяет выявить его особенности, имеющие негативный характер:

- определённая часть граждан имеет предпосылки для накопления денежных средств несмотря на увеличение доли потребительских расходов по результатам 2014 г. и обесценивание сбережений и снижение уровня благосостояния текущего года;

- на сберегательный процесс существенно влияет инфляция, которая снижает возможности к сбережению;

- подавляющая часть свободных средств населения остаётся «на руках» или тратится на покупку валюты;

- на сберегательный процесс влияет слабая финансовая просвещённость частных инвесторов о возможностях диверсификации накопленных сбережений.

Рынок сбережений как составная часть рынка капиталов в воспроизводственном процессе поставляет средства, необходимые для инвестирования. Сбережения российских граждан создают значительный потенциальный слой инвесторов, и поэтому одной из задач экономической политики является дальнейшее развитие рынка сбережений - системы отношений по реализации инструментов мобилизации сбережений и трансформации их в инвестиции для реального сектора экономики.

Список использованных источников:

1. Общественное мнение – 2014. – М.: Левада-центр, 2014 – Режим доступа: www.levada.ru

Слобожанинова Екатерина Михайловна,

студентка Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»

Научный руководитель: Корюкина Наталья Владимировна,

ст. преподаватель Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»

СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЕСТЕСТВЕННОГО ДВИЖЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ В МИРЕ

Естественное движение населения является одной из важнейших социально-экономических категорий, занимающих центральное место в общественной жизни любого государства. В демографическом аспекте рождаемость и смертность выступает в качестве основных факторов динамики численности и структуры населения. Наиболее серьезное влияние они оказывают на формирование половозрастного состава общества и режим

замещения его поколений. В экономическом аспекте естественные демографические процессы предопределяют, трудовой потенциал страны, отражаются на особенностях занятости населения. Естественный прирост населения – это превышение рождаемости над смертностью, то есть разница между количеством родившихся и количеством умерших за определенный период времени.

Первый компонент – рождаемость это, увеличивающая численность населения. Второй – смертность, сокращающая численность населения территории региона, страны, континента, мира [2]. Естественный прирост населения служит общей характеристикой интенсивности роста населения, измеряется обычно коэффициентом естественного прироста населения на 1000 жителей в год. Его значение как положительным, так и отрицательным. Отрицательный естественный прирост означает, что в стране умирает больше человек, чем рождается.

Численность населения — абсолютная моментная величина, отражающая количественные размеры общества, проживающего на определённой территории [7].

В российской федерации численность населения до 1990г увеличивалась, и к концу 90 годов составила 147,7 млн. чел. После это наблюдается постепенное снижение численности и на сегодня она составляет 143,7 млн. чел. (Таблица 1).

Таблица 1- Численность населения России [4]

№ п/п	Годы	Все население млн. чел.
	1	2
1	1917	91
2	1926	92,7
3	1939	108,4
4	1959	117,2
5	1970	129,9
6	1980	138,1
7	1990	147,7
8	2010	142,8
9	2011	142,9
10	2012	143
11	2013	143,3
12	2014	143,7

Резкое снижение естественного прироста населения России, проявившееся с 1989 г., стало следствием наложения двух неблагоприятных тенденций: обвального снижения рождаемости и значительного роста смертности.

В результате демографического перехода рождаемость упала до уровня развитых стран, в то время как смертность достигла уровня развивающихся [5].

Данный переход называю Российский крест, когда число умерших стало превышать число родившихся и данная тенденция сохранялась в течении 20 лет, после перехода к рыночному хозяйству. Впервые в Российской Федерации произошел естественный прирост в 2013 г., который наблюдается до сих пор (Таблица 2).

Таблица 2 – Естественный прирост населения России [6]

№ п/п	Годы	Родившиеся	Умершие	Естественный прирост
	А	1	2	3
1	1950	2745997	1031010	1714987
2	1960	2782353	886090	1896263
3	1970	1903713	1131183	772530
4	1980	2202779	1525755	677024
5	1990	1988858	1655993	332865

Продолжение таблицы 2

	A	1	2	3
6	1995	1363806	2203811	-840005
7	2000	1266800	2225332	-958532
8	2001	1311604	2254856	-943252
9	2002	1396967	2332272	-935305
10	2003	1477301	2365826	-888525
11	2004	1502477	2295402	-792925
12	2005	1457376	2303935	-846559
13	2006	1479637	2166703	-687066
14	2007	1610122	2080445	-470323
15	2008	1713947	2075954	-362007
16	2009	1761687	2010543	-248856
17	2010	1788948	2028516	-239568
18	2011	1796629	1925720	-129091
19	2012	1902084	1906335	-4251
20	2013	1895822	1871809	24013
21	2014	1942683	1912347	30336

Если рассмотреть основные причины смертности россиян, то можно заметить, что Росстат ставит на первое место в 90-е годы, и по сегодняшний день болезни системы кровообращения (Рисунок 1).

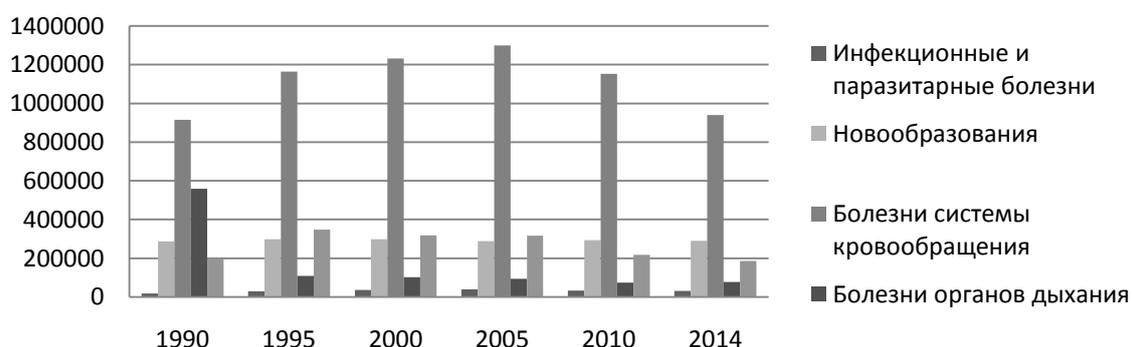


Рисунок 1 – Причины смертности россиян, данные Росстат, в млн. чел. [6]

Эти же причины выделяет экономист И.Г. Калабеков (Рисунок 2).

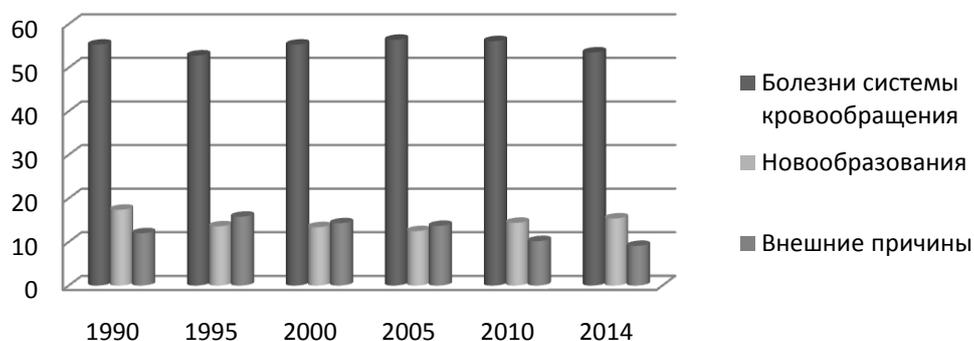


Рисунок 2 – Причины смертности россиян, по И.Г.Калабекову, в % [1]

Данные болезни, по мнению доктора экономических наук Д.С. Львова, происходят от

социальной агрессивности и гнева (Рисунок 3).

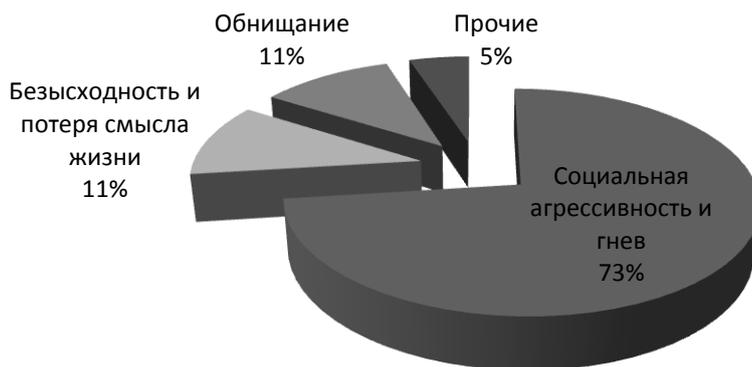


Рисунок 3 – Причины смертности россиян, по Д.С.Львову, в % [3]

Таким образом, Россия относится к числу стран с наименьшим приростом населения. В эту же группу и в группу со средним приростом населения входят большинство европейских стран. В группу с наибольшим приростом входят африканские страны.

Несмотря на динамику снижения численности населения в Российской Федерации так же как во многих странах мира наблюдается старение населения. И в 2014 г. средний возраст мужского населения был меньше чем женский (Таблица 3).

Таблица 3 - Ожидаемая продолжительность жизни при рождении в России

№ п/п	Годы	Всего	Мужчины	Женщины
	1			
1	1970	68,93	63,21	73,55
2	1980	67,61	61,53	73,09
3	1990	69,19	63,73	74,3
4	2000	65,34	59,03	72,26
5	2005	65,37	58,92	72,47
6	2010	68,94	63,09	74,88
7	2014	70,93	65,29	76,49

Существует классификация общества в зависимости от степени развития процесса старения населения по шкале польского статистика и демографа Эдварда Россета (Таблица 4).

Таблица 4 – Классификация общества в зависимости от степени развития процесса старения населения

Группа	Доля стариков (60 лет и старше),%	Характеристика группы
	1	
I	Менее 8	Демографическая молодость
II	от 8 до 10	Преддверие старения
III	от 10 до 12	Собственно старение
IV	12 и более	Демографическая старость

В соответствии с этой шкалой особенности динамики уровня процесса старения в России следующие (Таблица 5).

Таблица 5 – Развитие процесса старения населения России в 1897 – 2014гг.

№ п/п	Годы	Численность населения. тыс. чел.		Удельный вес лиц в возрасте 60 лет и старше	Характеристика процесса старения населения
		все население	число лиц в возрасте 60 лет и старше		
	1	2	3	4	5
1	1897	65978	4832	7,3	Демографическая молодость
2	1926	92681	6363	6,3	Демографическая молодость
3	1936	108377	7280	6,7	Демографическая молодость
4	1959	117534	10557	9	Преддверие старения
5	1970	129941	15497	11,9	Собственно старение
6	1980	137410	18757	13,6	Демографическая старость
7	1990	147002	22516	15,3	Демографическая старость
8	2002	145164	26797	18,5	Демографическая старость
9	2004	144333	25691	17,8	Демографическая старость
10	2020	142833	26043	18,2	Демографическая старость
11	2014	143975	27804	19,3	Демографическая старость

Рассмотрим возрастную структуру населения в мире, так демографическая молодость наблюдается только в странах Африки, Зарубежная Азия находится в преддверии демографической старости, демографическая старость в трех регионах таких как Америка, Зарубежная Европа и Россия, и начинающая старость в таких регионах как Австралия и Океания (Таблица 6).

Таблица 6 – Возрастная структура населения в мире [2]

№ п/п	Регион	Удельный вес, в % к итогу			Оценка
		дети до 15 лет	активный возраст (15-64 г.)	пожилые (65 и старше)	
	А	1	2	3	4
1	Весь мир	31	62	7	Собственно старение
2	Африка	41	56	3	Демографическая молодость
3	Америка	29	63	8	Демографическая старость
4	Зарубежная Азия	32	62	6	Преддверие демографической старости
5	Зарубежная Европа	18	67	15	Демографическая старость
6	Россия	20	67	13	Демографическая старость
7	Австралия и Океания	26	64	10	Начинающаяся демографическая старость

Таблица 7 - Переход от расширенного воспроизводству к простому

№ п/п	Регион	Общий коэффициент рождаемости, %	Суммарный коэффициент рождаемости (на одну женщину - простое воспроизводство 2,15)	Характеристика типа воспроизводства населения
	1	Весь мир	23	2,9
2	Африка	39	5,4	Расширенное
3	Америка	23	2,8	Простое
4	Зарубежная Азия	21	2,5	Простое
5	Зарубежная Европа	18	2,4	Переход от простого к суженному

Продолжение таблицы 7

	А	1	2	3
6	Россия	10	1,4	Глубоко зашедшее суженное воспроизводство
7	Австралия и Океания	9	1,2	Критический уровень суженного воспроизводства населения

Как следует из анализа данных таблицы 7, большая часть населения уже сегодня перешла через стадию демографического перехода, что соответственно влечёт за собой ряд серьёзных изменений в социально-экономической деятельности общества и требует серьёзных научных исследований.

Список использованных источников:

1. Калабеков И.Г. Российские реформы в цифрах и фактах. - М.: «Русаки», 2010. - 498 с.
2. Харенко Л.П. Демография. - М.: «Омега-Л», 2012. - 372 с.
3. Львов Д.С. Свободная экономика России: взгляд в XXI век — М.: Экономика, 2000.
4. <http://www.ecsocman.edu.ru/images/pubs/2005/01/04/0000201424/007>.
5. <http://www.gks.ru/>.
6. https://ru.wikipedia.org/wiki/Численность_населения.
7. https://ru.wikipedia.org/wiki/Численность_населения.

Соколова Мария Александровна, Козенко Ксения Андреевна,
студентки Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»
Научный руководитель: Корюкина Наталья Владимировна,
ст. преподаватель Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»

ВОЗМОЖНОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ ЭЛЕМЕНТОВ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА В КУРГАНСКОЙ ОБЛАСТИ

По данным Роспотребнадзора огромные территории в России заняты под хранение отходов, их общая площадь превышает уже 2 тыс. га и постоянно растет. Издавна все отходы, производимые населением и промышленностью по России, складываются на свалках вблизи населенных пунктов. При этом, в землю миллионами тонн закапывается ценное сырье, в атмосферу поступает удушливый газ, а в грунтовые воды - токсичные отходы. Самая большая в мире свалка, находится в мировом океане, она состоит из преимущественно пластиковых отходов, суммарная масса которых составляет 100 млн. т. Этот мусор плавает на глубине 10 м. Консистенция весьма разнообразна: от одноразовой посуды, зажигалок и зубных щеток до обломков шлюпок и лодок.

Одними из тех, кто рассмотрел данную проблему изнутри и вызвались решить ее, заработав при этом деньги стала команда проекта «Эко-система» во главе с А. Якимчуком. «Эко-система» ведущий федеральный оператор в области экологического менеджмента, объединяющий в своей структуре межрегиональные и региональные предприятия [1]. Более 8 лет компания создает комплексные системы обращения с отходами производства и потребления, контролирует все стадии движения отходов – от сбора и вывоза, до глубокой переработки и получения вторичного сырья - в соответствие с российским законодательством, а также европейскими и международными экологическими нормами. Группа ведет строительство мусоросортировочных комплексов и современных полигонов, внедряет инновационные технологии по депонированию отходов с обеспечением 100% безопасности для окружающей среды.

В уборку мусора не инвестировали с советских времен, и отрасль пришла в упадок. Для того, чтобы вывести этот бизнес из тени, «Эко-Системе» пришлось начать с нуля. Многие считали, что открыть бизнес по переработке мусора нереально - сразу нужно вложить 50 млн. евро, не учитывая постоянный дотаций в последующем развитии. Но, все подсчитав, «Эко-Система» решили рискнуть, т.к. оказалось, что входной порог невысокий:

15-20 млн. долл.

Пилотный проект они запустили в Астрахани в 2008 г., на который ушло 10 млн. долл. Треть этой суммы они вложили сами, а оставшиеся 70% заняли в Сбербанке. Консультантом в сделке выступил Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР), поскольку в самом Сбербанке тогда инвестподразделения не было. Главная их идея, основанная на идее западного опыта, заключалась в том, что клиент, то есть домохозяйства и бизнес получают принципиально новый сервис. Предлагалось иное техническое оснащение: евроконтейнеры и контейнерные площадки, современная техника, сортировочный завод, экологически защищенный полигон: вырытый в земле с двойной-тройной, не пропускающей в грунт свалочные газы и воды мембраной внизу, срок службы которой составляет 80 лет.

В мире есть 3 принципиальных подхода к бытовым отходам. Мусор, как источник энергии, мусор как сырье для переработки и мусор как мусор, который просто выкидывают.

Первый подход сформировался в Европе к 1970-м. Тогда повсюду строили мусоросжигательные заводы, которые вырабатывали энергию. Очистка выбросов забирает 60% стоимости обслуживания таких заводов. Поэтому они существуют только за счет дотаций. Либо прямых - от государства, как в Германии и Австрии, либо - от рынка, как в Британии, где стоимость электроэнергии с мусоросжигательных заводов снижают за счет других генераторов.

К тому же выяснилось, что сжигание мусора - еще не уничтожение его. Ведь из тонны сожженных бытовых отходов самого низкого класса опасности получается 300 кг очень ядовитой золы. Это практически ядерные отходы. Для такой золы нужны специальных хранилища и технологии захоронения. Поэтому в Европе на мусор стали смотреть как на источник материалов. Там сейчас то, что не могут переработать, сортируют и складывают в так называемое «депо». Суть депо в том, что мусор депонируют, то есть кладут в хранилище с расчетом, что когда-нибудь появятся технологии, позволяющие переработать его качественно и с выгодой.

Этим уже вовсю занимаются в Китае, которому не хватает сырья и ресурсов. Мусор скупают по всему миру, включая Европу. Например, Нидерланды продают в Китай весь вторичный пластик и металл. Более того, китайцы пошли дальше и создают гигантские комплексы по извлечению, очистке и переработке свалочного газа.

Мусор в мире сортируют на стадии домохозяйств. В России, помимо менталитета, этому мешает такое отвратительное устройство, как мусоропровод. Мусор из квартиры попадает в общий бак, оттуда в мусоровоз, потом - на полигон. Там его сортируют гастарбайтеры. Далее отработанное сырье - пластик и металлы - поступает на перерабатывающие заводы. Таков путь отходов, курируемых муниципальными предприятиями.

В компании «Эко-Системы» сортировка мусора происходит до того, как мусор уйдет на полигон. Отходы разделяются на макулатуру, металл, стекло, пластик и древесину. Мусор выкладывается на ленту, где его разбирают рабочие. Дальше материалы измельчаются и просеиваются машинами. Выгоду приносит только пластик, металл и макулатура. Это можно продать или отправить на свою переработку. Остальное - стекло или древесная щепа - отдается строителям или идет на свалку. В итоге, из тонны мусора у них на полигоне хранится 470 кг, спрессованных в брикеты.

Проект «Эко-Система» развивают свой бизнес вдоль Волги: Астрахань, Самара, Волгоград, Саратов. В ближайшей перспективе готовятся к запуску еще 8 проектов. Целевыми регионами развития компании являются: Москва, Московская, Рязанская, Костромская, Белгородская, Курганская, Челябинская области, Пермский и Алтайский края, ХМАО – Югра.

В Астрахани запустили линию по переработке пакетов (из ПВД, ПНД, пропилена): получаемое сырье добавляют при производстве плитки, черепицы.

Город Курган является одним из промышленных и производственных центров в России. Промышленная и производственная активность предприятий в городе способствует огромным скоплениям различного вида мусора, который требует своевременной утилизации. Ежедневно в Кургане скапливается около 20 т. мусора и производственных отходов - это

огромные масштабы, с которыми достаточно сложно справиться коммунальным службам в одиночку. Также в Кургане сосредоточена химическая, пищевая и военная промышленность, что требует особого внимания.

Действующая система обращения с отходами не обеспечивает безопасного размещения отходов, создает угрозу загрязнения окружающей среды. На территории Курганской области ежегодно прибавляется 600-900 тыс. тонн отходов производства и потребления. В их числе — от 50 до 160 тыс. тонн шлаков, более 200 тыс. т. металлолома, более 20 тыс. т. зерновых отходов, 20-40 тыс. т. отходов деревообработки. Самые крупные поставщики отходов — ОАО «Синарский щебеночный карьер» (306,4 тыс.т.), ОАО «Новая пятилетка» (20,5 тыс.т.), ОАО «РЖД» (17,1 тыс.т.), ООО «Зауральский кузнечно-литейный завод» — 16,6 тыс. т.

Коммерческой деятельностью по сбору, накоплению, обезвреживанию, перевозкам и размещению отходов занимаются 57 юридических лиц и предпринимателей. МУП «Меркурий» утилизирует люминесцентные лампы и ртутьсодержащие приборы. ООО НПП «Рус-ойл» и ООО «Этиламин» перерабатывают нефтесодержащие отходы. ГУП «Вторпереработка» восстанавливает текстильные отходы в волокно. ОАО «Центр» в Шадринске изготавливает полимернаполненные изделия — черепицу, тротуарную плитку, канализационные люки. В Кургане ООО «Древесно-полимерный комбинат» запустило линию производства полимерных гранул из ненужной пленки.

Ведется сортировка отходов. В 2013 г. ООО «Сток» смонтировало линию мощностью 80 тыс. тонн в год. Здесь производится отбор для вторичного использования бумаги, картона, пластика, металлов, древесных отходов. Но это — лишь 5% от общей массы поступивших отходов.

Твердых бытовых отходов у нас образуется порядка 570 тыс. тонн, и 270 из них приходится на Курган. На свалках и единственном в области полигоне ежегодно захоранивается 35% отходов.

На сегодняшний день, по информации директора Административно-технической инспекции Михаила Дубанича, перевозкой мусора в Кургане занимается семь организаций ООО «Чистый город», ООО «Сток», ООО «Наука и Практика», ООО «Шуховский полигон ТБО», ООО «центр управления медицинскими отходами», ООО «Вайстек», ООО «Ресурс».

Три из них — «Сток», «Чистый город», «Наука и практика» за 2013 г. вывезли на Шуховский полигон 54 тыс. тонн мусора.

По результатам деятельности Управления за первое полугодие 2014 г. было выявлено 23 несанкционированных свалки на землях сельскохозяйственного назначения на площади 19,55 га. Специалистами отдела государственного земельного надзора проведена 61 внеплановая проверка по исполнению ранее выданных предписаний. На площади 19,456 га 29 несанкционированных свалок были ликвидированы. С 32 свалками ведётся дальнейшая работа.

Для решения вопроса, по нашему мнению, необходимы:

- 1) разработка региональной и муниципальной программ в области обращения ТБО;
- 2) создание условий для раздельного сбора мусора, сортировки и переработки бытового мусора и промышленных отходов, разработку эффективной системы плановой очистки территорий.
- 3) ужесточение мер административного принуждения за нарушение санитарного законодательства и загрязнение окружающей среды;
- 4) поставить автоматы по приему пластиковых и жестяных банок. Например, в Японии в таком автомате выдается проездной билет, а в Мексике деньги;
- 5) делать скидку в магазинах людям, которые принесли свой БИО пакеты, как это делают в Германии;
- 6) закупить подметально-уборочные машины, которые способны очистить тротуары и остановки от мусора;
- 7) заключать договоры по вывозу мусора из частного сектора, предоставлять скидки льготникам, а так же устраивать плановые субботники.

Уже сегодня в Кургане в качестве пилотных проектов внедряется программа

«раздельный сбор мусора» для отработки комплексов домов, расположенных в поселке Восточном: многоквартирные дома, которые строятся для детей-сирот и переселенцев из ветхого аварийного жилья. На мусорных площадках установят контейнеры под каждый вид отходов: пластик, стекло, макулатура и пищевые отходы. Это означает, что участники эксперимента должны будут иметь дома с разными емкостями под каждый вид мусора.

Так же, редакция журнала «Курган и Курганцы» провели опрос горожан, готовы ли они сортировать бытовые отходы, прежде чем выбросить их [2]. На данный момент результаты следующие: 32% готовы, но при условии, если это не станет причиной роста тарифов, 28% людей считают, что это цивилизованный подход и в Европе это уже давно работает, 19% готовы поддержать эксперимент ради экологии, но не уверены, что большинство поступят так же, 11% читателей согласны, что идея хорошая, но она не приживется, поэтому и пытаться нет смысла, 7% читателей не собираются устраивать дома «выставку» мусорных пакетов и 3% проголосовавших считают бессмысленным тратить на это свое время.

Таким образом, большая часть населения Курганской области уже сегодня готова участвовать в проектах, направленных на внедрение более современных комплексных систем обращения с отходами производства и потребления.

Список использованных источников:

1 Гарвард Бизнес Ревью «Гендиректор «Эко-системы» о том, как в России легально зарабатывать на мусоре» <http://kurganstat.gks.ru/>.

2 http://kiconline.ru/?page_id=16916&year=2014.

Солодовников Сергей Дмитриевич,
студент Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»
Научный руководитель: Сафонов Сергей Николаевич,
к.э.н., доцент Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»

ПОСТРОЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ РЕГЛАМЕНТАЦИИ ТРУДА В ОРГАНИЗАЦИИ

В современных условиях неотъемлемой частью организационно-экономического механизма управления является система регламентации труда, во многом определяющая эффективность трудовых взаимоотношений между работником и организацией.

Регламентация труда — это установление правил, положений, инструкций, норм, определяющих порядок деятельности работников при осуществлении ими трудовых функций. Основой регламентации является «регламент» (от фр. *reglement* — правило) — совокупность правил, положений, определяющих внутреннюю организацию и порядок деятельности государственного органа, организации, предприятия (а также порядок проведения заседаний и конференций) [4]. В современных экономических условиях важную роль играет регламентация всех составляющих организационно-экономического механизма управления. Одним из эффективных элементов такого механизма является регламентация труда работников. Все многообразие регламентов труда может быть представлено как система, цель которой - упорядочение труда персонала [2].

Основные виды регламентов:

- регламенты, регулирующие деятельность предприятия в целом. Как единого юридического лица (устав, философия, договор учредителей, правила внутреннего распорядка и др.);

- регламенты, регулирующие работу персонала (положение о подразделениях, модели рабочих мест, должностные инструкции, контракты и др.);

- регламенты по информационному обеспечению (делопроизводство, документы, классификаторы, типовые банки данных и др.);

- регламенты, регулирующие порядок работы с техникой управления (размещение, паспорт, инструкции по эксплуатации и др.);

- регламенты, нормирующие процесс управления (матрица функций, графических процессов, технологические карты и др.) [6].

В современных условиях повышается роль регламентации труда под воздействием ряда факторов. Во-первых, под влиянием научно-технического прогресса растет уровень механизации и автоматизации производственных процессов, информационных технологий, что, в свою очередь повышает требования к качеству и совершенствованию регламентации трудовой деятельности. Во-вторых, современное производство позволяет более точно определять и устанавливать рабочее время на выполнение каждой операции, что дает возможность обеспечивать экономию живого труда и рост производительности на основе технически обоснованных норм.

Более того, технически обоснованная норма затрат живого труда предусматривает рационально построенный технологический процесс; наиболее полное использование оборудования; правильную организацию труда, соответствующую особенностям конкретного производства. Внедрение научно обоснованных норм труда позволяет выявить и реализовать резервы повышения эффективности и в сфере производства, и в сфере управления: по расчетам специалистов значительные потери рабочего времени управленческого персонала являются следствием отсутствия нормирования труда и нечеткого распределения функциональных обязанностей между подразделениями. Непроизводительные затраты и потери времени инженерно-технических работников составляют на ряде предприятий порядка 20% общего фонда рабочего времени, результатом чего является рост продолжительности их рабочего дня [5].

Традиционно на российских предприятиях разработка вопросов регламентации управленческого труда персонала организации ограничивается выбором организационной структуры управления и определением штатов управленческого персонала. Задачи и функции структурных подразделений определяются в самом общем виде.

Сотрудники формирующихся структурных подразделений, как правило, сами устанавливают порядок деятельности подразделения, разрабатывают формы документов и схемы их движения. Каждый отдел или служба нередко принимает свою, отличную от других систему работы. В итоге информация и ее обработка дублируются несколькими подразделениями. Возникает много избыточной, никем не используемой информации. Наряду с этим, часть необходимой информации отсутствует. В этих условиях особую актуальность приобретают вопросы регламентации управленческого труда персонала на всех уровнях ее проявления [1].

Одним из способов анализа степени развития процессного управления в современных российских организациях служит оценка его уровня зрелости. Эту оценку можно произвести с помощью шкалы, предложенной аналитической компанией Gartner, представленной в таблице [6].

Таблица – Шкала оценки зрелости компании

№ п/п	Уровень	Наименование уровня
	А	Б
1	0	Понимание неэффективности (Acknowledge Operations Inefficiency)
2	1	Знание процессов (ProcessAware)
3	2	Внутрипроцессная автоматизация и контроль (IntraprocessAutomationandControl)
4	3	Межпроцессная автоматизация и контроль (Interprocess Automation and Control)
5	4	Управление цепочкой добавленной стоимости (EnterpriseValuationControl)
6	5	Адаптивная структура бизнеса (AgileBusinessStructure)

По данным опросов российских руководителей, примерно каждое четвертое предприятие (27%) привлекает к разработке и внедрению процессного управления службу управления персоналом. Чаще всего внедрением процессного управления на предприятиях занимается специально созданное подразделение (в 67% случаев). Главное участие во

внедрении процессного управления принимали топ-менеджмент организации, линейные руководители или временно набранная рабочая группа (в 33% случаев). Реже пользуются услугами внешних консультантов или создают штатную единицу специалиста по качеству в единственном числе (в 20% случаев).

Разработка регламентов бизнес-процессов.

Можно выделить следующие области регламентации деятельности компаний:



Рисунок - Последовательность регламентации системы управления процессами

Регламентация процессов верхнего уровня представляет собой разработку регламентов процессов верхнего уровня. Данные регламенты включают в себя структуру процесса, распределение ответственности, показатели эффективности (KPI), технологию процесса, ресурсы процесса, границы процесса. Эти регламенты являются руководящими документами для топ-менеджеров и владельцев процессов.

Регламентация процессов на нижнем уровне. В данном случае разрабатываются пошаговые регламенты процессов нижнего уровня с указанием конкретных действий и времени их выполнения работниками. Эти регламенты являются руководящими документами как для рядовых исполнителей, так и для менеджмента компании.

Регламентация системы управления процессами. Регламенты системы управления процессами — ключевые документы системы процессного управления. В данных регламентах необходимо установить механизм обратной связи, так как отсева неудачных решений можно добиться только в том случае, когда будет построен механизм обратной связи. И задача заключается не только в том, чтобы прописать регламенты, а еще и в том, чтобы построить правильный механизм развития этих регламентов, эволюции на основании обратной связи, которая будет получена в результате оценки эффективности всей системы процессов. Поэтому оценка эффективности деятельности того или иного регламента очень важна.

Данный вид регламентации мы выделили отдельно, хотя данный процесс входит в сеть процессов компании и в принципе также состоит из регламентов верхнего и нижнего уровня.

Добиться работы механизма обратной связи можно, построив эффективную систему контроля исполнения регламентов. Жесткий контроль исполнения регламентов вынуждает работников самостоятельно инициировать изменения в регламенты, которые должны сделать их более актуальными и рациональными. Естественно, каждое изменение в регламент должно анализироваться владельцем процесса и подразделением, отвечающим за работу системы управления процессами.

Регламентация деятельности работников и подразделений. В данном случае разрабатывается документация, связывающая функциональное и процессное управление. Такими документами в основном являются положения о подразделениях и должностные инструкции.

Внедрение информационных систем для управления бизнес-процессами.

Существующая в последнее время мода на автоматизацию бизнес-процессов лишь оголила и усилила проблемы управления и необходимость системного подхода к их решению. Многие крупные компании пытаются решить все сложности, вытекающие из неэффективного управления, с помощью фирм-автоматизаторов и программистов. В результате огромных затрат на автоматизацию неструктурированного хаоса получается автоматизированный хаос, что еще хуже.

Поэтому, для эффективной автоматизации бизнес-процессов необходимо создать правильное пространство для взаимодействия между ИТ и управленцами, где люди должны говорить на одном языке и должна быть выработана общая система понятий.

Как известно, в основе информационной управленческой технологии лежат различные концепции:

- «ERP» — подразумевает планирование развития и использования ресурсов предприятия (отсюда и аббревиатура — от англ. «EnterpriseResourcePlanning»);

- «Процессный подход к управлению» — предполагает, что объект управления представлен системой процессов, а управление осуществляется по отклонениям от заданного значения показателей этих процессов.

В качестве реальной альтернативы ERP-системам можно рассматривать построение корпоративных информационных систем на базе процессных решений. В рамках таких решений автоматизации подвергаются отдельные процессы или группы тесно связанных процессов. В отличие от централизованных ERP-систем, их увязка осуществляется не как централизованная, а как обменная интеграция. Это означает, что каждая процессная система владеет собственной структурой данных, между которыми устанавливается процедура обмена.

В то же время, как мы видим, несмотря на фактическую востребованность именно процессных систем, производители программного обеспечения с невероятным упорством продвигают системы централизованные.

В отношении группы компаний, задействованных в области информационных технологий, следует отметить их узкоспециализированную направленность. Одним из отрицательных моментов, характеризующих деятельность компаний данной группы, является недостаточное внимание вопросам повышения управляемости и эффективности деятельности клиента. Основным направлением услуги в данном случае является установка соответствующего программного обеспечения и, как правило, уделяется недостаточное внимание другим составляющим (реинжинирингу бизнес-процессов, стратегии, маркетингу).

Таким образом, перед тем, как приступить к автоматизации, необходимо реально понять процесс и увидеть возможности его улучшения. Это важно, так как некоторые предлагают автоматизировать выполнение операций, которые неэффективны и требуют улучшения. Процесс «электронизации» регламентов должен начинаться с формализации текущей деятельности (то есть с описания и оптимизации бизнес-процессов), выяснения того, какие изменения должны быть внесены в существующую систему управления для ее соответствия реальным целям организации [7].

Подводя итог сделаем вывод - эффективному управлению предприятием, тесному взаимодействию всех подразделений и служб, исключению дублирования в работе способствует разработка нормативных документов, регламентирующих их деятельность, четко определяющих функции, права и обязанности каждого подразделения или сотрудника, а также отдельных исполнителей с учетом специфических особенностей их деятельности.

Как государству необходимы четкие правильные законы и механизмы их реализации, так и любой организации требуются четкие формализованные описания должностных обязанностей сотрудников и средства обеспечения этих обязанностей [3].

Список использованных источников

1. Бычин В.Б., Малинин С.В., Шубенкова Е.В., Одегов Ю.Г. Организация и нормирование труда: Учеб. для вузов. – М.: Экзамен, 2011.
2. Висторобская Е.Н., Гребеник Л.Г. Регламентация и нормирование труда: Учеб. пособие. – М.: МЖЭС, 2012.

3. Рофе А.И. Организация и нормирование труда: Учеб. для вузов. – М.: КноРус, 2012.
4. Кордюкова С.А. Организация, нормирование и оплата труда на предприятии отрасли: Учебно-методические материалы. – М.: МИЭМП, 2007.
5. www.normirovanie-truda.ru.
6. <http://www.legalmanager.ru/lems-429-1.html>.
7. http://www.cfin.ru/itm/bpr/key_realize.shtml.

Солодовников Сергей Дмитриевич, Плотников Эдуард Викторович,
студенты Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»
Научный руководитель: Пинегина Роза Файзулловна,
к.п.н., доцент Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»

РОЛЬ ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА В ФОРМИРОВАНИИ И РАЗВИТИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

В ряду основных факторов модернизации экономики регионов страны, перевода ее на инновационный путь развития важнейшее место занимает человеческий капитал. Человеческий капитал- это интенсивный и сложный фактор развития экономики и общества, включающий трудовые ресурсы, знания, инструменты интеллектуального и организационного труда, среду обитания и интеллектуальной деятельности, обеспечивающие эффективное и рациональное функционирование человеческого капитала как производительного фактора развития.

Существует следующая взаимосвязь: отрасли промышленности с высоким уровнем человеческого капитала развиваются быстрее, чем те, в которых он на низком уровне.

Политика, направленная на повышение образовательного уровня, способствует эффективному использованию технологий, устранению барьеров для технологических заимствований и в целом для инновационного развития территории.

Таким образом, следует подчеркнуть, что человеческий капитал, в зависимости от состава, структуры человеческого капитала и уровня его развитости, выступает в качестве основополагающего фактора, ускоряющего или замедляющего инновационные преобразования.

Человеческий капитал включает накопленные вложения в такие области деятельности, как образование, профессиональная подготовка. Знания и навыки, которыми обладает работник и которые приобретены им благодаря образованию и профессиональной подготовке, включая сноровку, получаемую с опытом работы, составляют определенный запас производительного капитала.

В настоящее время такое понятие, как человеческий капитал, имеет достаточно значимое место как для экономистов, так и для фирм и предприятий в целом. Все больше сторонников завоевывает точка зрения, что человеческий капитал - это наиболее ценный ресурс не только для отдельной компании, но и для общества в целом, гораздо более важный, чем природные ресурсы или накопленное богатство. Именно человеческий капитал, а не заводы, оборудование и производственные запасы являются сегодня показателем конкурентоспособности, экономического роста и эффективности. В настоящее время все большее количество своих средств фирмы затрачивают на повышение квалификации своих работников.

Г. Беккер, пожалуй, первым перенес понятие человеческого капитал на микроуровень. Человеческий капитал предприятия он определил как совокупность навыков, знаний и умений человека. В качестве инвестиций в них Беккер учел, в основном, затраты на образование и обучение.

Условиями эффективности обучения персонала организации являются:

- осознание работником необходимости обучения, восприятие цели обучения как своей собственной;
- нацеленность учебного процесса на достижение заранее определенных конкретных

результатов труда всеми участниками обучения;

- ориентированность не столько на возможности и накопленный опыт в организации процесса обучения персонала, сколько на существующую потребность работников в обновлении своих знаний, т.е. обеспечение приоритетности (первичности) планов потребности в обучении персонала и вторичности планов возможностей учебных центров в удовлетворении этих потребностей.

Чтобы превратиться из сырьевой державы в развитую страну, надо учиться. Учиться и в конкурентной борьбе доказывать свои преимущества в области товаров, технологий, производственных процессов. Это давно усвоили на ЗАО «Курганстальмост». Прежде чем выйти на европейский рынок со своей продукцией, коллектив предприятия прошел долгий путь. Чтобы ускорить и облегчить выход российских компаний на мировой рынок предприятием был создан Учебно-аттестационный сварочный центр. Теперь необязательно тратить деньги на зарубежные поездки. Обучение и подтверждение приобретенных знаний - европейские сертификаты - можно получить в Кургане.

В центре смогут пройти обучение и получить аттестат европейского уровня или Ростехнадзора не только специалисты ЗАО «Курганстальмост», но и других заводов страны.

Основываясь на знании отрасли и профессионализме преподавателей, учебный процесс включает как теоретическую, так и практическую часть обучения сварочному делу по европейским стандартам.

Техническое оснащение Учебно-аттестационного сварочного центра ничуть не уступает оборудованию центра SLV, действующего в Германии: те же, что и в Европе, программы обучения, наглядные материалы, компьютерные обучающие и тестовые программы. Лекционный класс, оборудованный цифровым видеопроектором, компьютерный класс. К преподаванию практической части курса обучения привлечены преподаватели кафедры сварки Курганского государственного университета (КГУ). Производственные участки, где слушатели курсов проходят практическую часть обучения, оборудованы самым современным импортным оборудованием.

ОАО «Синтез» - это инновационное предприятие, работающее в соответствии с международными стандартами производства лекарственных средств и выпускающее широкий ассортимент продукции высокого качества.

Специалисты ОАО «Синтез» регулярно проходят обучение, повышая свой профессиональный уровень и навыки работы с современным технологическим оборудованием, на базе Государственного научного центра по антибиотикам, Центра фармацевтического обучения при Российском университете дружбы народов, Московской медицинской академии им. И.М. Сеченова (г. Москва), Всероссийского НИИ стандартизации, Санкт-Петербургской химико-фармацевтической академии, Академии Стандартизации, Метрологии и Сертификации (г. Москва, г. Екатеринбург), «АСИНКОМ» (г. Москва), ООО «Паритет» (г. Челябинск). Организовано внутреннее обучение в Школе технологов предприятия.

На предприятии используются следующие формы обучения:

- внутренние лекционные занятия; семинары;
 - внутренние практические занятия;
 - выездные семинары, проводимые сторонними организациями;
 - информационные мероприятия, такие как выставки, конференции, дни технической информации и т.д.;
 - теоретические и практические семинары на предприятиях и фирмах, занимающихся вопросами обучения;
 - школа технологов, созданная на предприятии для обучения специалистов с непрофильным образованием;
 - самообучение персонала;
 - практические занятия.
- Обучение персонала предприятия осуществляют по направлениям:
- обучение безопасности труда;

- ознакомление с «Политикой в области качества» и «Экологической политикой»;
- первичное обучение по профессии, требований СМ (систем менеджмента) и GMP*;
- периодическое обучение по профессии, требований СМ и GMP;
- специальное обучение;
- экстренное обучение;
- обучение вторым (смежным) профессиям;
- производственно-технические курсы;
- курсы целевого назначения.

По каждому виду обучения квалифицированные специалисты, назначенные распоряжением по цеху, непосредственно связанные с данной профессией, составляют программы первичного обучения. Учебные программы актуализируются ежегодно и пересматриваются не реже одного раза в пять лет.

Первичное обучение.

Все, вновь принятые на предприятие рабочие, не имеющие производственной профессии или меняющие свою профессию проходят профессиональную подготовку в объеме требований квалификационной характеристики по профессии, СМ и требований GMP в соответствии с программой первичного обучения. Сроки первичного обучения рабочих устанавливают в пределах до 6 месяцев с учетом сложности профессии, объема необходимых технических знаний и производственных навыков.

Для изучения обязательного курса специальных, общетехнических знаний рабочих одной или родственных профессий, подготавливаемых путем индивидуального обучения, объединяют в учебные группы численностью от 10 до 30 человек. При невозможности организации постоянной учебной группы для теоретических занятий, каждый из обучающихся индивидуально изучает теоретический курс под руководством мастеров или инструкторов, назначенных распоряжением по структурному подразделению (далее – СП).

Периодическое обучение персонала по профессии, СМ и требованиям GMP.

Проводится ежегодно для персонала предприятия, деятельность которых связана с производством готовых лекарственных средств (далее – ГЛС), и может повлиять на качество готового продукта, и не реже одного раза в 3 года для персонала других подразделений.

Основными формами периодического обучения являются лекционные занятия и самообучение персонала.

При проведении внешнего обучения между специалистом и предприятием заключается двусторонний договор. Права и обязанности между сторонами должны выполняться после заключения Договора.

Специалисты, имеющие непрофильное образование, проходят обучение в «Школе технологов», по окончании которой включаются в резерв руководителей подразделений предприятия.

На предприятии сформирована целостная система комплексного обучения всех категорий персонала. Повышение общеобразовательных и специальных знаний работающих без отрыва от производства производится на заочных отделениях ВУЗов, средних специальных учебных заведений. При обучении сотрудников предприятие полностью берет на себя все затраты на обучение, проживание, проезд студентов.

Подводя итог вышеизложенному можно с уверенностью сказать, что вложения в человеческий капитал способны превратиться в экономически выгодные проекты на национальном и корпоративном уровнях, а рост ценности человеческого труда становится определяющим фактором в повышении конкурентоспособности экономики и предпосылкой эффективных модернизированных проектов.

*Международный стандарт GMP (GoodManufacturedPractice, в переводе – «хорошая производственная практика») – базовый отраслевой стандарт обеспечения качества выпускаемой продукции. По новому закону о лекарствах, государство планирует обязать всех российских производителей до 1 января 2014 г. перейти на стандарт GMP. Пока что, по оценкам экспертов фарм-рынка, по GMP работают лишь 10–20% российских предприятий, и

«Синтез» – в их числе.

Список использованных источников:

1. Панкратов, А.С. Человеческий капитал: социально - экономическая сущность и формы проявления [Электронный ресурс] / А.С. Панкратов.
2. Сушкова Н. А. Роль человеческого капитала в инновационном развитии экономики России [Текст] / Н. А. Сушкова // Актуальные вопросы экономических наук: материалы междунар. науч. конф. (г. Уфа, октябрь 2011 г.). — Уфа: Лето, 2011.
3. Стратегия социально-экономического развития Курганской области до 2020 г.
4. Устинова К.А. Экономические проблемы регионов и отраслевых комплексов. Проблемы современной экономики, № 3 (43), 2012.
5. Человеческий капитал, экономика, городская среда. NewDayNews.Ru: <http://www.urfo.org/kurgan/510943.html>.

Солодовников Сергей Дмитриевич, Потин Роман Алексеевич,
студенты Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»
Научный руководитель: Корюкина Наталья Владимировна,
ст. преподаватель Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»

МИГРАЦИЯ И ЕЕ ПОСЛЕДСТВИЯ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

В развитии государств миграция играет важную роль. Более того, она сегодня является неотъемлемым атрибутом рыночной экономики. Миграционные процессы характеризуются множеством спорных моментов, которые могут трактоваться одновременно и положительно, и отрицательно.

Официальные данные о миграции населения не всегда показывают полную картину происходящего. Так, официально не считаются мигрантами стажёры и студенты, прибывшие в другую страну для прохождения обучения, туристы, часть которых, въехав в страну по туристической визе, незаконно трудоустраиваются. Так же, в основном, никто не учитывает мигрантов, которые не регистрируются, притом, что целью их въезда часто является трудоустройство в стране назначения. Согласно докладу Департамента ООН по экономическим и социальным вопросам, опубликованном 11 сентября 2015 г., численность мигрантов в мире составила 232 млн. чел. или 3,2 % населения Земли. Если рост этого показателя продолжится с прежней скоростью, то к 2050 году он достигнет значения 405 млн.[1].

Самыми крупными в мире миграционными коридорами стали Мексика — США с 13 млн. мигрировавших (за январь — август 2013 г.), Украина — Россия с 2,9 млн., а также Казахстан — Россия с 2,5 млн.[2].

Говорят, каждый ищет место, где ему было бы лучше. Чтобы определить, где в России чаще всего такие «искатели» находят это заветное место, проанализируем миграционные потоки в стране и приведем общую картину того, как была представлена миграция в России в 2014 г.

При установлении дальнейших показателей использовалась статистика миграции в России 2014 г., в частности, за период с января по август. После анализа данных был составлен следующий рейтинг регионов Российской Федерации по привлекательности для мигрантов (Московская область, Санкт-Петербург, Москва, Краснодарский край, Ленинградская область). Однако число въезжающих в Россию растет медленнее, нежели поток отправляющихся из страны. Так, число прибывших в страну до августа 2014 г. составило 362 384 чел., а за этот период в 2013 г. — 315 250 чел.[3].

В январе — августе 2014 г. из РФ эмигрировали 203 тыс. 659 чел. Отмечается, что разница между числом отъезжающих и приезжающих — в пользу последних, в основном за счет мигрантов из стран СНГ. Однако число приезжающих в РФ растет медленнее, чем поток отправляющихся из России. По данным статистического ведомства, россияне в основном уезжают в США (-644 человека), Германию (-588), Канаду (-347) и Финляндию (-283) [4].

Количество прибывших в РФ в январе — августе 2014 г. составило 361 тыс. 384 чел. По данным ФМС на территории РФ по состоянию на сентябрь 2013 г. находилось 11,3 миллиона иностранных граждан. Ежегодно 1,5 миллиона трудовых мигрантов работают в России на легальных основаниях, около миллиона — получают патенты для работы у физических лиц, около 2,5 миллиона — работают нелегально. Кроме этого, разрешение же на временное проживание или вид на жительство ежегодно получают порядка 700 тысяч иностранцев. Ведущие страны-поставщики мигрантов в России — Украина, Узбекистан, Таджикистан, Азербайджан и Молдавия. Уровень образования мигрантов не высок. Четверть мигрантов (26,2%) имеют среднее профессиональное образование, каждый шестой (16,5%) имеет высшее или незаконченное высшее, Остальные (63,3%) имеют среднее образование или не имеют его вообще [2].

Эмиграция выступила в качестве амортизатора по отношению к отдельным внутренним процессам в России: снизила напряжение на рынке рабочей силы, прежде всего, высококвалифицированного труда; смягчила социальное напряжение (этническое, политическое, моральное, психологическое) в отдельных социальных группах.

Положительный эффект может дать временная трудовая миграция, при которой сокращается безработица, повышается квалификация выехавших временно на работу за рубеж, регулярно поступают из-за рубежа денежные переводы семьям, при возвращении мигранты привозят накопленный капитал.

К негативным относятся снижение ВВП, потеря лучших квалифицированных кадров, отток капиталов, снижение научного потенциала страны. Из России эмигрируют представители разных социальных групп, но чаще других уезжают квалифицированные специалисты — это научные сотрудники, бизнесмены, управленцы и «технари», которым не составит труда найти работу на новом месте [5].

«Утечка умов» из России имеет не только экономический аспект, но и составляет существенный негативный фактор снижения уровня национальной безопасности. Россия теряет главным образом специалистов тех отраслей, которые являются носителями научно-технического прогресса. Именно они востребованы на Западе в наибольшей степени: 52% ученых-эмигрантов заняты в физике и математике, 27% — в биологии, 12% — в химии, на весь цикл гуманитарных наук приходится лишь 9%. Возраст выезжающих — 31-45 лет, т.е. наиболее продуктивный в творческом отношении. Среди выезжающих 75% имеют ученые степени. Таково закономерное следствие низкого уровня материального обеспечения сферы науки. Средняя заработная плата занятых в науке ниже, чем в большинстве других отраслей народного хозяйства. В России обеспеченность научных центров исследовательским оборудованием в 80 раз ниже, чем на Западе, и в 100 раз ниже обеспеченность научной литературой. В итоге снижается конкурентоспособность российской науки на мировом рынке новых технологий. По оценкам некоторых специалистов, потеря интеллектуального потенциала России из-за эмиграции специалистов составляет 400 млрд. долл. в год [6].

Одним из важнейших программных документов в сфере миграции стала Концепция государственной миграционной политики Российской Федерации до 2025 г. Этот документ представляет собой систему взглядов на содержание, принципы и основные направления деятельности Российской Федерации в сфере миграции. Миграционная политика России на протяжении последних двадцати лет подвергается критике со стороны различных частей гражданского общества. И вполне заслуженно. Проанализировав концепцию и сделав выводы, можно сказать, что концепция должна ставить четкие приоритеты и цели в области регулирования миграции, определять направления и учитывать потребности страны в мигрантах. [7]

На наш взгляд, цель миграционной политики России сформулирована недостаточно четко. Не может быть целью миграционной политики страны «стабилизация и увеличение численности постоянного населения». Эта цель демографической политики. Цель миграционной политики России могла бы быть сформулирована иначе: «сокращение эмиграционного оттока населения из России и стимулирование иммиграции необходимых категорий иммигрантов на постоянное место жительства, работу и учебу в Россию в необходимых параметрах». Прежде, чем определять политику в отношении привлечения

иностранных трудовых мигрантов, необходимо представлять себе размеры этих потребностей и непосредственно увязывать их с перспективами социально-экономического развития государства. В концепции также не прописаны каналы привлечения бизнес-иммигрантов из различных стран (СНГ, Европы, Северной Америки, Японии, КНР), готовых не только вложить деньги в российскую экономику. Бизнес-иммиграция, или специальные иммиграционные программы для инвесторов, готовых вкладывать свои средства в экономику принимающей его страны, явление для большинства развитых стран не новое. В концепции государственной миграционной политики следует отразить пути совершенствования и развития системы миграционного учета. Сейчас в России отсутствует адекватный учет миграции. Прежде всего, надо отметить, что информация о миграции носит разобщенный характер.

Государственная миграционная политика ЕС разрабатывается и реализуется в декларациях, конвенциях, других актах, принимаемых прежде всего на уровне Организации Объединенных Наций и ее специализированными организациями (Международной Организацией Труда — МОТ, ЮНЕСКО, специализированными органами — Экономическим и Социальным Советом ООН — ЭКОСОС, Управлением Верховного комиссара Организации Объединённых Наций по делам беженцев — УВКБ, Международной организацией по миграции — МОМ). Государственная миграционная политика различных стран, которая, как правило, базируется на конвенциях и других актах системы ООН, на документах континентального и регионального уровня. При этом, законодательные акты в области миграции той или иной страны имеют как общие признаки, так и нередко принципиальные отличия, в зависимости от ряда причин: присоединилась или нет страна к международным актам по вопросам миграции, уровень социально-экономического развития, проблемы безопасности страны, демографическая ситуация в стране, состояние рынка труда и т.д.[8]. Следует подчеркнуть, что национальные иммиграционные законодательства западных стран не только базируются на международно-правовой основе, но и разработаны единые принципы в этой сфере и закреплены в таких межгосударственных актах, как Шенгенское соглашение, Маастрихтское и Амстердамское соглашения.

В планах ЕС в области борьбы с нелегальной миграцией предполагаются следующие меры:

- совершенствование пограничного контроля на внешней границе между Европейским союзом и остальным миром; приведение в соответствие национальных законов, направленных на борьбу с нелегальной миграцией;
- тесное сотрудничество полиции стран-членов в рамках Европола при борьбе с нелегальным перемещением людей и унификация уголовных законов, наказывающих этот вид преступного бизнеса в Европе [8].

Иммиграция должна рассматриваться как важный элемент отношений Европы со странами происхождения иммигрантов. Одним из основных приоритетов Европейского союза в области иммиграционной политики должно быть содействие развитию стран происхождения, чтобы стабилизировать их население. В области контроля над миграционными потоками каждая страна должна оставаться свободной в определении своих возможностей в отношении интеграции и числа иностранных граждан, которых она может принять.

Учеными выделены сценарные оценки миграционного прироста населения России на период до 2050 г. При низком инерционном варианте число выбывших в Россию в 2015-2050 гг. возрастет. При нормативном прогнозном сценарии доля русских и других титульных народов России составит в миграционном потоке около 50% (в настоящее время, по данным текущей статистики - около 80%).

С 2016 г. масштабы иммиграции будут увеличиваться, и очень скоро достигнут уровня 1300-1950 тыс. чел. в год. Возможно, увеличение произойдет и раньше, тогда оно будет более плавным. Население России за счет миграции будет прирастать ежегодно на 1100-1600 тыс. чел., но этого будет достаточно только для того, чтобы компенсировать сокращение численности населения или, в максимальном вариантном значении - численности трудоспособного населения на неизменном уровне.

При среднем варианте миграционный прирост не позволит компенсировать ни

сокращения численности населения, ни его трудоспособной части. С начала 2016 г. миграция обеспечит только 50% компенсацию потерь этих групп населения, хотя масштабы иммиграции будут впечатляющими: 700-1000 тыс. в год с ростом к концу прогнозного периода.

После 2016 г. ограничительная политика, видимо, будет более мягкой, но она будет исходить из формирования ежегодных, достаточно высоких иммиграционных квот, одним из ориентиров при формировании которых будет недопущение «обвальной» иммиграции, которая бы превысила возможность абсорбировать миграционный поток (например, 0,5% от численности населения). При этом, скорее всего, не удастся компенсировать ни сокращения численности трудоспособного населения, ни всего населения России [9].

Список использованных источников:

1. <http://www.interfax.ru/world/358687>
2. ru.wikipedia.org/wiki/Миграция_населения
3. <http://zagrandok.ru/vyezd/migraciya/migraciya-naseleniya-v-rossii-v-2014-godu.html>
4. <http://www.gazeta.ru/business/2014/10/30/6282685.shtml>
5. http://geolike.ru/page/gl_3626.htm
6. «Демография и статистика населения»: Учебник / И.И. Елисеева, Э.К. Васильева и др.; Под ред. И.И.Елисеевой. - М.: Финансы и статистика, 2006. - 688с.: ил.
7. <http://www.intertrends.ru/twenty-eight/12.html>
8. <http://www.mosgu.ru/nauchnaya/publications/professor.ru/Kolev/>
9. <http://demoscope.ru/weekly/2004/0177/analit05.php>

Истомина Мария Сергеевна,

студентка ФГБОУ ВПО «Курганский государственный университет»

Научный руководитель: Суркова Светлана Александровна,

к.э.н., доцент ФГБОУ ВПО «Курганский государственный университет»

МОНИТОРИНГ КАЧЕСТВА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ (ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ)

Международный опыт показывает, что высокие технологии, в том числе информационные и телекоммуникационные, уже стали локомотивом социально-экономического развития многих стран мира, а обеспечение гарантированного свободного доступа граждан к информации – одной из важнейших задач государств. Как отмечено в Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации, динамика показателей развития информационной и телекоммуникационной инфраструктуры и высоких технологий в России не позволяет рассчитывать на существенные изменения в ближайшем будущем без совместных целенаправленных усилий органов государственной власти, бизнеса и гражданского общества [1].

Понятие «государственные услуги» в России стало широко использоваться с началом административной реформы примерно с 2005 г. Под качеством оказания государственной услуги следует понимать оценку (объективную в виде соответствия принятому стандарту и субъективную в виде оценки потребителя) условий в которых оказывается услуга и ресурсов затрачиваемых потребителем на ее получение.

Мониторинг предоставления государственных и услуг – это систематически повторяющееся наблюдение за качеством, комфортностью и доступностью услуг, эффективностью работы системы их предоставления на основе единой системы показателей при комплексном использовании информации из различных источников [2].

Анализ зарубежного и отечественного опыта оказания государственных услуг позволяет сформировать систему потребностей населения по поводу качества и комфортности (доступности) получаемых услуг, состоящих из информационных, функциональных и эмоциональных групп потребностей. Рассматриваемые потребности формируют критерии качества и комфортности (включая доступность) оказания

государственных услуг – это совокупность количественных и качественных параметров, позволяющих измерять, учитывать, контролировать и оценивать результат предоставления данных услуг. Критерии оценки оказания государственных услуг представлены на рисунке 1 [2, с. 102]. Эти критерии используются при проведении мониторинговых исследований в качестве индикаторов для расчета частных индексов удовлетворенности предоставляемыми государственными услугами.

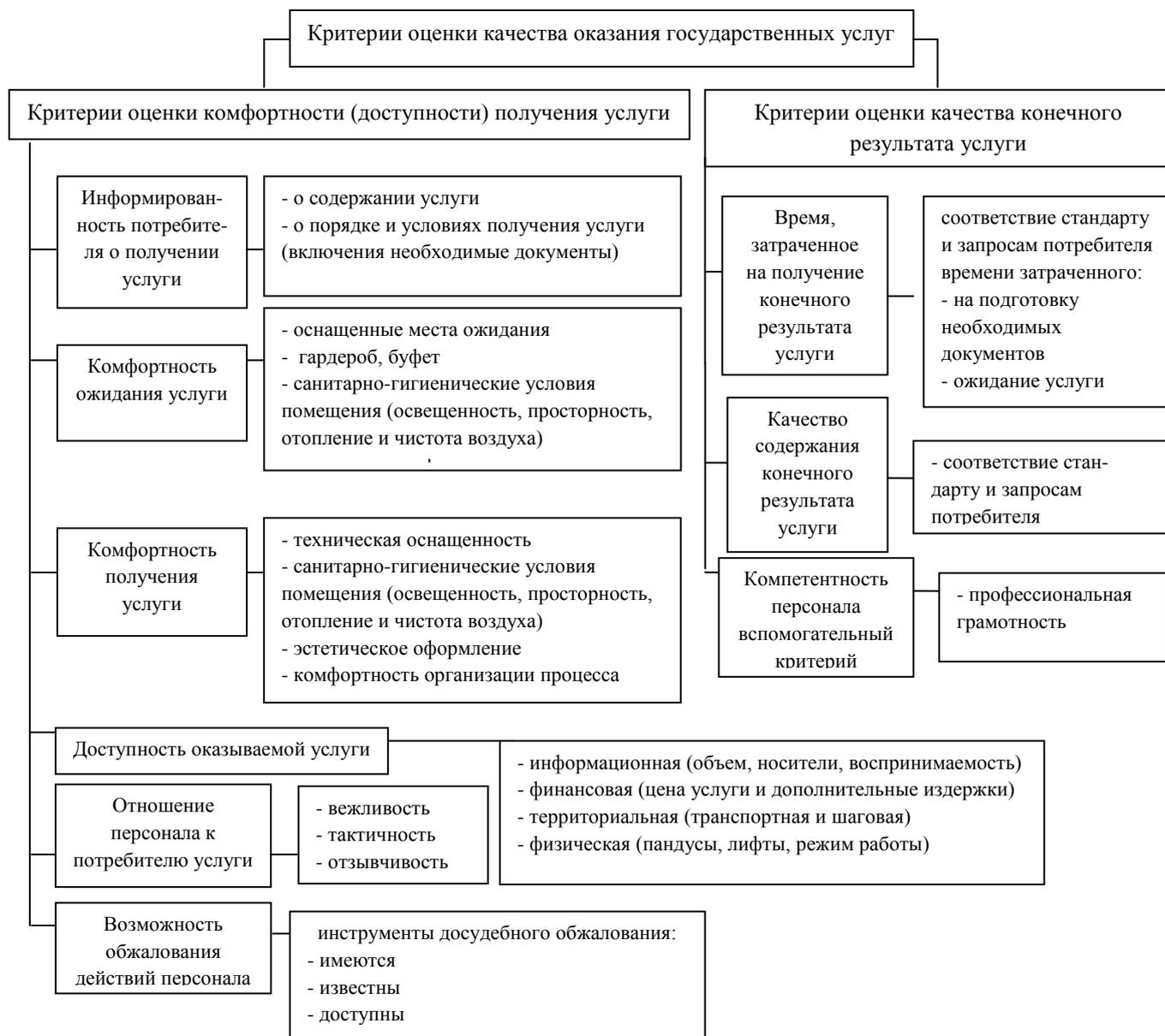


Рисунок 1 – Система критериев оценки качества оказания государственных услуг

Зарубежные страны далеко ушли от России в решении вопроса повышения качества предоставления государственных услуг, они имеют действенные и отлаженные механизмы решения данной проблемы.

Анализируя зарубежный опыт, можно выделить применение таких методов расчета показателей удовлетворенности качеством оказания государственных услуг, как:

- расчет отношения ожидаемого и воспринимаемого потребителем уровня отдельных аспектов качества и доступности предоставляемой услуги;
- построение индекса как разницы суммы положительных и средних оценок и суммы отрицательных оценок качества и доступности предоставляемой услуги;
- расчет национальных индексов оценки качества предоставления государственных услуг.

Подобные мониторинговые исследования проводятся авторитетными международными структурами (Мировой Банк, ОЭСР, ООН), известными международными консалтинговыми компаниями (KPMG), академическими исследовательскими коллективами (например, BabsonCollege, LondonBusinessSchool).

Обобщая достижения зарубежных стран, в качестве основных факторов, направленных на повышение качества государственных услуг, можно выделить:

- соблюдение высоких этических норм при предоставлении государственных услуг;
- создание нормативных условий, ориентирующих исполнительные органы власти на противодействие коррупции;
- четкая стандартизация процесса оказания государственных услуг;
- повышение уровня информационной открытости и транспарентности процедур, коммуникация с потребителем по принципу «обратной связи»;
- рациональное распределение функций государственных органов по предоставлению отдельных государственных услуг;
- оптимизация бюджетных расходов на государственные услуги;
- повышение ответственности органов власти за исполнение полномочий;
- обеспечение удобной инфраструктуры системы оказания государственных услуг, ее доступности.

В основу измерения качества государственных услуг в Российской Федерации положен Федеральный закон от 27 июля 2010 г. № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» [3]. В целях оптимизации процесса предоставления государственных услуг с 2008 г. Министерством экономического развития РФ организуется проведение мониторинга качества и доступности государственных услуг в РФ. Структура мониторинга качества предоставления государственных услуг в РФ представлена на рисунке 2.



Рисунок 2– Структура мониторинга качества оказания государственных услуг в РФ

Как справедливо отмечают Е.М. Стырин и С.М. Плаксин, в Российской Федерации не используется механизм гражданских хартий для объявления параметров результативности оказываемых услуг, как, например, в Великобритании [4]. Вместо этого на всех уровнях государственного управления органы власти публикуют административные регламенты государственных услуг, которые содержат в том числе стандарты качества предоставления услуг и описание предполагаемых результатов оказания услуг.

Анализ сопоставления международных и российской методик мониторинга качества государственных услуг заставляет обратить внимание на следующие факторы:

- схожесть перечней государственных услуг, которые выбраны для мониторингов;
- схожесть процессов имплементации выбранных государственных услуг;
- измеримость показателей мониторинга;
- выбор методики подсчета значений показателей, подындексов, итоговых индексов и формирования рейтингов;
- сформированность идеологии мониторинга: на чем сделан акцент, через какие

понятия и категории определяется итоговое значение оценки мониторинга.

Однако, выполненный сравнительный анализ международных и российской методик мониторинга качества оказания государственных услуг выявил и их существенные различия, что дает возможность сформулировать направления для возможного расширения эталонной российской методики концептами, взятыми из успешной международной практики (Таблица 1).

Таблица 1 –Алгоритм сравнения международной и российской методик мониторинга качества оказания государственных услуг [4, с. 73]

№ п/п	Номер параметра	Название параметра для сравнения	Международная методика	Российская методика
	А	Б	В	Г
1	1	Стадии зрелости государственных услуг	Есть	Отсутствует
2	2	Жизненные ситуации	Есть	Отсутствует
3	3	Оценка удовлетворенности услугами	Есть	Отсутствует
4	4	Анализ комплексной проблемы потребителя на основе эффективности процедур взаимодействия	Есть	Есть
5	5	Рейтингование результатов мониторинга	Есть	Есть
6	6	Оценка факторов готовности к э-управлению	Есть	Отсутствует

Таким образом, по мере развития системы государственных услуг в Российской Федерации потребуется усложнять и ее мониторинг, включая в него новые понятия: стадии зрелости предоставления услуг, анализ жизненных ситуаций, включающий кластер услуг, оценку удовлетворенности потребителей услуг, оценку спроса потребителей на новые услуги. Усложнение мониторинга будет возможно в случае, если государственные структуры будут и дальше преследовать цели повышения качества услуг, при этом выделяя достаточное ресурсное обеспечение мониторинга. Основными параметрами, по которым на данном этапе и в дальнейшем будет производиться измерение качества услуг, остаются: время оказания услуги, количество процедур или шагов, которые необходимо совершить в процессе получения услуги, стоимость услуги. Тенденции, связанные с организацией процесса предоставления государственных услуг в электронном виде, а также с необходимостью организации эффективного межведомственного взаимодействия для их получения, будут существенно влиять на включение тех или иных услуг в мониторинг качества оказания государственных услуг в Российской Федерации в целом и в ее регионах и отдельных муниципальных образованиях, в частности.

Список использованных источников:

1. Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации (утв. Указом Президента РФ от 7.02.2008 № Пр-212)// Справочно-правовая система «Консультант Плюс».– URL: [http:// http://base.consultant.ru](http://base.consultant.ru) (дата обращения 22.11.2015).
2. Неделько, С.И., Осташков, А.В. и др. Мониторинг в системе оказания государственных и муниципальных услуг как инструмент реализации стратегии повышения качества государственного и муниципального управления. Учебное пособие / Под общ.ред. В.В. Маркина, А.В. Осташкова. – М.: Изд-во ЭкслибрисПресс, 2008. – 321 с.
- 3.Федеральный закон от 27 июля 2010 г. № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг»(ред. от 13.07.2015) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс».– URL: [http:// http://base.consultant.ru](http://base.consultant.ru) (дата обращения 23.11.2015).
4. Стырин Е.М., Плаксин С.М.Система государственных услуг как объект мониторинга в Российской Федерации // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2012. – № 4. – С. 66-83.
5. Rajaavaara M. Professional and Quality Initiatives // Health and Social Services in 15. Developing Quality in Personal Social Services.Concepts, Cases and Comments.EuropeanCentreVienna, Ashgate, 1997.

ежедневно, практически ежечасно направляют свои пожелания в туристические агентства. И это на данный момент отнюдь не полный объем», — сказала исполнительный директор АТОР [2].

Купившим туры рекомендуют не отказываться от них, воспользоваться альтернативными вариантами отдыха. В каких странах и по какой цене?

Перефразируя известный монолог о раках, «вчера были большие по три, а сегодня маленькие, да еще и по пять». После исчезновения из прейскуранта турфирм самого дешевого из зарубежных пляжей, альтернативы почему-то сразу обзавелись новыми ценниками.

«Мы брали тур на Гоа по 90 тыс., — рассказывает туристка Елена. — А через три дня эта же путевка стала стоить 120 тыс.». Впрочем, четыре из пяти туроператоров, как и большинство путешественников, ответят, что история Елены — случай исключительный, и никакого повышения цен нет.

И действительно, путевки в ту же Турцию, которую чаще всего предлагают в качестве замены Красному морю, с начала месяца почти не подорожали. Но тут-то и кроется подвох. В Малой Азии сезон уже закончен. И назвать пляжный отдых там реальной альтернативой Египту можно с большой натяжкой. К тому же Турция ведь тоже не резиновая.

Чем меньше остается мест, тем дороже обходится каждое. Уже сейчас путевки allinclusive в Турции подбираются по ценникам к хорошему отдыху в Эмиратах. Тем же, кто все-таки решил доплатить за пару лишних тысяч километров от дома и градусов по Цельсию, с покупкой лучше не затягивать.

«Цены растут, чтобы компенсировать огромные потери в связи с отменой полетов в Египет? — говорит представитель одного из туроператоров. — Сейчас предлагаем Турцию, Таиланд, Вьетнам. Два последних направления подороже, цены уже поднялись». «Если утром в субботу путевка в Таиланд стоила около восьмидесят тысяч рублей, то вечером цены уже начинались от ста тысяч», — сообщает представитель другой турфирмы.

О том, как именно компенсируют недостачу, операторы куда откровенней рассказывают на условиях анонимности. «Цены стали скакать до ста процентов, — говорит представитель турагентства Виктория. — Это и Кипр, и Доминикана, и любые направления. По телефону называем одну цену, а в офисе она другая. Многие возмущаются».

Но даже на этих условиях от отдыха почти никто не отказывается. В правительстве о повышении цен знают, за ситуацией, конечно, следят. Вот только проблема, говорят, нерешаемая. Таковы уж законы рынка.

Но рынок рынком, а есть ведь и такие понятия как «необоснованное повышение цен» или, например, «картельный сговор».

Зато и новых запретов на полеты в другие страны, заверили в Оперативном штабе, пока никто не планирует. Но если сотрудники госбезопасности все же дадут такую рекомендацию, руководство страны к ней обязательно прислушается [3].

Как эти события отразились на региональном рынке? Мы проанализировали цены различных турфирм города Кургана, среди которых были такие как «1001 тур», «Абориген Тур», «Альбатрос».

Средняя цена на пяти-семи дневный тур в Тайланд, к примеру, в «1001 туре» на 17.11.2015 г. составляет 125003 р. на 2 взрослых, на «Абориген Туре» - 145222 р., а на «Тез Туре» 129712 р.

В ОАЭ: «Апельсин» - 101582,9 р.; «Альбатрос» - 112346,4 р.

В Турцию: «Пегас» - 133150,1 р.; «CoralTravel» - 141500,5 р.

Проанализировав эти данные, мы пришли к выводу, что цены со дня крушения лайнера выросли в среднем на 20-40%.

Список использованных источников:

1. СЕГОДНЯ.UA// Мировые новости [Электронный ресурс] Египет становится беднее с каждым днем после падения российского А321. URL: <http://www.segodnya.ua/world/egipet-stanovitsya-bednee-s-kazhdym-dnem-posle-padeniya-rossiyskogo-a321--665632.html> (дата обращения: 14.11.2015).

2. LENTA.RU// События [Электронный ресурс] Туроператоры оценили ущерб от вывоза россиян из Египта. URL: <http://lenta.ru/news/2015/11/11/egyptloss/> (дата обращения: 14.11.2015).

3. ВЕСТИ.RU// Новости [Электронный ресурс] Туры в "альтернативные" Египту страны резко выросли в цене. URL: <http://www.vesti.ru/doc.html?id=2684888> (дата обращения: 14.11.2015).

Фролова Марина Олеговна,
студентка Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»
Научный руководитель: Шепелина Наталья Александровна,
ст. преподаватель Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»

СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ ТРУДА КУРГАНСКОЙ ОБЛАСТИ

Ситуация на рынке труда в Курганской области в целом стабильная, масштабных кризисных проявлений не наблюдается. Численность экономически активного населения в октябре 2015 г. по итогам обследования населения по проблемам занятости составила 423,7 тыс. чел. Из общей численности экономически активного населения 392,7 тыс. чел. (92,7 %) были заняты в экономике и 31 тыс. чел. (7,3%) не имели занятия, но активно его искали (в соответствии с методологией Международной Организации Труда они классифицируются как безработные). Однако, несмотря на положительную динамику демографических показателей, в Курганской области сохраняется тенденция снижения численности постоянного и трудоспособного населения. Так, численность экономически активного населения с 2010 г. снизилась на 31, 9 тыс. чел. А численность занятых в экономике на 7,6 тыс. человек. Хотя в 2013 г. был отмечен рост этих цифр. Численность граждан, не имеющих занятия, но активно ищущих работу с 2010 по 2014 гг. постепенно снижалась, но к 1 октября 2015 г. увеличилась на 1,1 тыс. чел..

В 2015 г. не ожидается значительного улучшения ситуации в сфере занятости. Планируемая численность безработных к концу года составит не менее 7,2 тыс. чел., уровень безработицы – 1,7%.

Уровень общей безработицы в Курганской области с 2010 по 2014 гг. снизился на 5,1%, и в 2014 г. составил 7%., а к октябрю 2015 г. увеличился на 0,3%

На начало 2015 г. количество граждан, ищущих работу, составило 6720 чел., что на 2% меньше, чем на начало 2014 г. (6844 чел.), но к ноябрю 2015 г. численность зарегистрированных безработных в сравнении с 2014 г. увеличилось на 1041 чел. В апреле 2015 г. самый высокий показатель зарегистрированных безработных – 7608 чел., а начиная с августа, идет постепенное снижение этой цифры. Так на 1 ноября 2015 г. по Курганской области зарегистрировано 6171 безработный.

За 10 месяцев 2015 г. работодателями Курганской области было заявлено 26 724 вакансий.

Из числа служащих и ИТР наиболее востребованы: медицинский персонал (фельдшер, медицинская сестра) - 525; врачи разных специализаций -379; работники образования (учителя, преподаватели, педагоги, воспитатели) -179; военнослужащие - 285, специалисты -237; охранники -109 и др.

Среди квалифицированных рабочих требуются водители -124, продавцы -152, повара - 88, электромонтеры, электросварщики, штукатуры.

В наличии много вакансий для неквалифицированного рабочего труда: подсобные рабочие -166, овощеводы, санитары - 98, животноводы -105 и т.д.

Анализ показал, что ежегодно наибольшая потребность ощущается в специалистах высшего профобразования в здравоохранении, образовании, сельском хозяйстве и промышленности. Наибольший спрос на протяжении ряда лет на рабочие специальности: водителей, поваров, швей, сварщиков, токарей, фрезеровщиков, рабочих строительных профессий. Стабильно высок спрос на малоквалифицированный труд (разнорабочий, подсобный рабочий, сторож, грузчик, уборщик), а так же на продавцов продовольственных

и непродовольственных товаров.

Сравнение спроса и предложения по наиболее распространенным профессиям Курганской области на 1 ноября 2015 г., показывает, что:

- несмотря на востребованность работодателями таких профессий как водитель, продавец, электросварщик, подсобный рабочий количество обратившихся в службу занятости граждан по данным специальностям превышает спрос в 1,5-2 раза, а где-то и в 3;

- в службе занятости не зарегистрированы ищущие работу граждане по профессии врач;

- зарегистрировано только 7 военнослужащих.

Существуют сезонные профессии (оператор (кочегар) котельной, механизатор, овощевод), по которым спрос и предложение колеблется в зависимости от времени года. Однако, несмотря на спрос по некоторым профессиям, напряженность по ним остается высокой. Это связано с тем что, большая часть обратившихся граждан не может быть трудоустроена на имеющиеся вакансии в связи с недостаточным опытом работы, низким уровнем образования или квалификацией по имеющейся профессии. Невысокий уровень оплаты труда заявленной работодателем, также снижает привлекательность вакансий.

Опыт взаимодействия службы занятости и работодателей показывает, что работодатели предъявляют сегодня комплекс требований к наемным работникам, таких как профессионализм, способность к совмещению нескольких видов деятельности, высокая трудовая дисциплина и адаптированность к рыночным отношениям. Профессиональное обучение безработных граждан и незанятого населения в новых экономических и социальных условиях становится одним из наиболее эффективных путей обеспечения занятости, приобретает приоритетное значение в системе мер противодействия безработице. Сегодня набор предлагаемых специальностей в системе службы занятости населения формируется с учетом имеющегося спроса на рынке труда и возможностей области организовать требуемое обучение.

С начала 2014 г. было организовано обучение безработных граждан по 50 профессиям (специальностям). Наибольшей популярностью у безработных пользуются специальности: пользователь ПК, охранник, водитель, электрогазосварщик, повар, тракторист и т.д. Всего за 2014 г. прошли профобучение 1405 безработных граждан

В 2014 г. численность безработных граждан, получивших услуги по содействию самозанятости составила 292 чел. (в 2013г.– 281 чел.). Открыли собственное дело с оказанием единовременной финансовой помощи в размере 58,8 тыс. р. 50 чел. (в 2013г. – 44 чел.), они организовали собственное дело в следующих сферах деятельности: 14 чел. (28%) - обрабатывающего производства; 8 чел. (16%) - предоставление коммунальных, социальных и персональных услуг; 6 чел. (12%) - в области оптовой и розничной торговли, ремонт автотранспортных средств, бытовых приборов и предметов личного пользования; 5 чел. (10%) - операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг; 5 чел. (10%) - в области строительства; 4 чел. (8 %) – в области образования; 3 чел. (6%) транспорт и связь; 2 чел. (4%) гостиницы и рестораны; по 1 чел (6%) сельское хозяйство; здравоохранение и предоставление социальных услуг; рыбоводство.

28% безработных граждан, открывших собственное дело, решили организовать деятельность в сфере обрабатывающие производства: изделий из бетона, прочей неметаллической минеральной продукции, изделий из пробки, мебели, печатных форм.

Другим популярным видом деятельности у безработных граждан, особенно горожан, открывших собственный бизнес, стало оказание услуг населению –больше 16%. Здесь предпочтение отдавали предоставлению услуг парикмахерскими и салонами красоты, деятельность в области права, образования, здравоохранения, техническое обслуживание и ремонт офисных машин и вычислительной техники, посреднических услуг по оценке недвижимого имущества.

В 2014 г. численность несовершеннолетних граждан, трудоустроенных на временные работы снизилась на 27 %, по сравнению с 2013 г., и составила 5 416 чел. (в 2013 г. – 7 408 чел.). При организации временного трудоустройства несовершеннолетних

граждан в возрасте от 14 до 18 лет в свободное от учебы время, особое внимание уделялось детям - сиротам, подросткам, состоящим на учете в комиссиях по делам несовершеннолетних и защите их прав, детям из малообеспеченных семей и семей безработных граждан.

Благодаря организаторам временной занятости подростков, на территории Курганской области функционировало 711 трудовых объединений: 271 отряд Мэра, 38 отрядов Милосердие, 186 ремонтных бригад, 58 агитбригад, 41 педагогический отряд, 33 отряда Перекресток, 42 сельскохозяйственных отряда, 18 экологических отрядов, 20 отрядов по профилактике наркомании, 4 отряда спортивных инструкторов.

В рамках реализации государственной программы Курганской области «Содействие занятости населения Курганской области» за 10 месяцев 2015 г. Главным управлением по труду были подведены итоги:

- трудоустройство незанятого населения -11,3 тыс. чел.;
- организация временного трудоустройства несовершеннолетних граждан от 14 до 18 лет - 4,7 тыс. человек;
- организация профессиональной ориентации – 11,4 тыс. граждан;
- организация профессионального обучения – 1,6 тыс. безработных граждан;
- услуги по социальной адаптации на рынке труда – 1,2 тыс. безработных граждан;
- по психологической поддержке – 1,3 тыс. безработных граждан;
- по содействию самозанятости с оказанием финансовой помощи – 99 безработных граждан;
- к оплачиваемым общественным работам приступили 3,3 тыс. безработных граждан;
- создано 78 рабочих мест для инвалидов.

Каждый день на рынке труда возникает множество новых вакансий в совершенно разных профессиональных областях. Для эффективного построения карьеры необходима осведомленность обо всех новых тенденциях на рынке человеческих ресурсов. Ярмарка вакансий — это масштабное мероприятие, организуемое с целью установления прямых контактов между соискателями, опытными специалистами центра занятости и работодателями. Обычно в ярмарках вакансий участвует большое количество организаций, занимающихся разнообразной деятельностью. Посещение подобных мероприятий полезно как для уже опытных соискателей, по каким-либо причинам, не состоявшим в карьере и продолжающим поиски своего места под солнцем, так и для неискушенных в поиске работы, коими являются старшеклассники и студенты. Для первых — это возможность изучить свободные вакансии в желаемой для них отрасли и напрямую пообщаться с работодателями, для вторых — отличный шанс изучить рынок труда на практике, определить наиболее интересные сферы деятельности и свои возможности. Службой занятости населения проводится работа по расширению информационного пространства. До каждого работодателя по соответствующему запросу доводится полная информация о состоянии рынка труда, деятельности центра занятости, его функциях, задачах, направлениях в работе. За годы деятельности службой занятости проведена большая работа по совершенствованию банка вакансий и обеспечению широкого доступа к нему населения.

Худякова Мария Алексеевна,

студентка Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»

Научный руководитель: Рушкова Светлана Петровна,
ст. преподаватель Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»

О ЗНАЧЕНИИ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В ОЦЕНКЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Управленческие решения в практике финансового менеджмента любого хозяйствующего субъекта направлены на реализацию стратегических и текущих целей его развития. Долгосрочная перспектива организации определяется динамичностью её внешнего окружения и способностью высшего топ-менеджмента предвидеть,

планировать и проводить эффективные изменения в деятельности, избегая кризисного варианта развития.

Текущий результат финансово-хозяйственной деятельности напрямую зависит от результативности производственного персонала и эффективности решений менеджеров в области менеджмента, маркетинга и логистики на всех уровнях управления. При всей разнонаправленности деятельности менеджеров высшего (учёт взаимодействия с внешним окружением) и низового (учёт внутренней среды) уровней главной целью их совместной деятельности является максимизация благосостояния собственников организации. На практике данная цель достигается путём максимизации рыночной стоимости организации.

Достижение основной цели требует от финансовых менеджеров принятия эффективных управленческих решений по следующим основным направлениям:

- операционная деятельность – финансовое положение при осуществлении производства продукции, работ, услуг (анализ, планирование, прогнозирование и контроль финансового положения организации);
- финансирование – управление собственными и привлечёнными источниками средств (финансовые решения);
- инвестиции – инвестиционная политика и управление активами (инвестиционные решения).

Для получения эффективных управленческих решений к финансовым менеджерам, наделённым достаточно большими полномочиями в управлении организацией, предъявляются повышенные требования к их квалификации и особенно в области владения аппаратом математического моделирования финансовых показателей и современных информационных технологий.

Деятельность российских организаций в настоящее время осуществляется в условиях усиления мирового воздействия на российскую экономику в виде антисанкций, удешевления российского рубля, закрепления за страной сырьевой ориентации. Эти обстоятельства вызывают необходимость пересмотра приоритетов в реформировании экономики как на макроуровне, так и на уровне отдельной организации.

К важнейшим направлениям стратегического выбора, направленного на решение национальных интересов и повышающих роль инвестиционных процессов, следует отнести следующие:

- финансирование проектов инновационного содержания;
- финансирование проектов импортозамещения;
- перестройка структурной инвестиционной политики (концентрация инвестиционных ресурсов на выпуске продукции с высокой добавленной стоимостью, наращивание финансирования экспорта интеллектуальных услуг и др.);
- создание благоприятного инвестиционного климата (создание нормативно-правовой базы формирования института собственности и борьбы с коррупционной составляющей).

Механизм финансового менеджмента — это система финансовых рычагов и методов, с помощью которых управляющая система в рамках действующей нормативно-правовой базы управляет финансовыми отношениями организации в интересах её собственников.

По степени влияния факторов и характеру формирования различают следующие группы показателей финансового менеджмента: показатели, формируемые на макроуровне; показатели, формируемые на уровне отрасли и организации; показатели, характеризующие деятельность контрагентов и конкурентов; специальные рычаги финансового менеджмента.

Группы финансовых показателей по характеру формирования представлены на рисунке 1.

В теории и практике финансового менеджмента на сегодняшний день выработана определённая система моделей и методов определения эффективности и рыночной стоимости организации, в основе которой заинтересованы собственники.

Показатели финансового менеджмента по
характеру формирования



Рисунок 1 – Группы финансовых показателей

Эти показатели в некоторой степени точности можно использовать и для оценки труда финансовых менеджеров. Ретроспектива моделей и методов определения эффективности и стоимости организации характеризуется показателями, представленными в таблице 1.

Таблица 1 – Показатели определения эффективности и стоимости организации

№ п\п	Показатели эффективности организации	Показатели стоимости организации
	А	Б
1	<ul style="list-style-type: none"> - модель Дюпона; - рентабельность инвестиций; - рентабельность акционерного капитала; - рентабельность чистых активов; - денежный поток; - прибыль до выплаты налогов, процентов и дивидендов; - сбалансированная система показателей. 	<ul style="list-style-type: none"> - чистая прибыль на одну акцию; - коэффициент соотношения цены акции и чистой прибыли; - коэффициент соотношения рыночной и балансовой стоимости акции; - экономическая добавленная стоимость; - рыночная добавленная стоимость; - показатель совокупной акционерной доходности; - денежный поток отдачи на инвестированный капитал.

Для разрешения конфликта между собственниками бизнеса и менеджерами

приобретает особую роль концепция изменения стоимости компании с позиции концепции EVA – экономической добавленной стоимости, или, в более широком понимании, - экономической прибыли (прибыли, полученной с учётом полных издержек на капитал и риска).

Для её измерения в современной теории и практике существует несколько показателей, одинаковых по своей экономической сути, но различающихся методиками расчёта, часть которых представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Показатели измерения экономической добавленной стоимости

№ п/п	Показатель	Разработчик
	А	Б
1	Денежная добавленная стоимость (cashvalueadded - CVA) Рентабельность денежного потока (cash flow return on investment - CFROI)	T. Lewis и др. (Holt Value Associations. Boston Consulting Group)
2	Добавленная стоимость для акционеров (shareholdersvalueadded - SVA)	A.Rappaport
3	Экономическая прибыль (economicprofit - EP)	McKisney& Company, Inc.
4	Экономическая добавленная стоимость – (economicvalueadded - EVA)	G.B. Stewart, Stern J.M. (Stern Stewart & Co.)

Усиление конкурентной борьбы организаций за капитал инвесторов и акционеров повышает актуальность управления прибылью компании, и поэтому рост стоимости компании является общей целью для всех участников экономической деятельности и объединяет их разносторонние интересы. Показатель EVA, влияющий на формирование стоимости фирмы, имеет достоинства и недостатки, представленные в таблице 3.

Таблица 3 – Достоинства и недостатки показателя EVA

№ п/п	Достоинства	Недостатки
	А	Б
1	- простота и наглядность расчёта определения стоимости компании	- определяемый на основе финансовой отчётности показатель отражает лишь краткосрочную перспективу, т.е. не учитывает фактор времени
2	- возможность использовать привычные и понятные для менеджеров показатели, которые могут быть определены по данным финансовой отчётности	- сложность точного определения показателей, участвующих в расчёте EVA – активов и инвестиций. В этой связи необходимо использовать методики корректировки показателей отчётности с целью получения их достоверных величин
3	- возможность применения в качестве оценки и мотивации труда менеджеров	
4	- учёт способности организации генерировать денежные потоки от всех видов деятельности	
5	- учёт затрат не только на средства кредиторов, но и на собственный капитал	

Названные достоинства оправдывают возможность обязательного применения данного показателя в практике анализа и прогнозирования деятельности российских фирм. Концепция экономической добавленной стоимости активно используется в практике оценки деятельности ведущих компаний из разных стран мира.

Знание величины и динамики экономической добавленной стоимости позволяет собственникам и инвесторам принимать обоснованные решения о вложении или не вложении денег в организацию, анализировать стоимость и динамику капитала, определять требуемый уровень доходности организации; выявлять, насколько эффективно менеджеры использовали доверенный им капитал и какую добавленную стоимость они «заработали» для собственников организации. Поскольку EVA является интегрированным финансовым

показателем, который рассчитывается на основе аналитической модели, ответственность за достижение результатов могут быть распределены между конкретными менеджерами. Упрощённая схема системы управления бизнесом на базе критерия EVA приведена на рисунке 2.

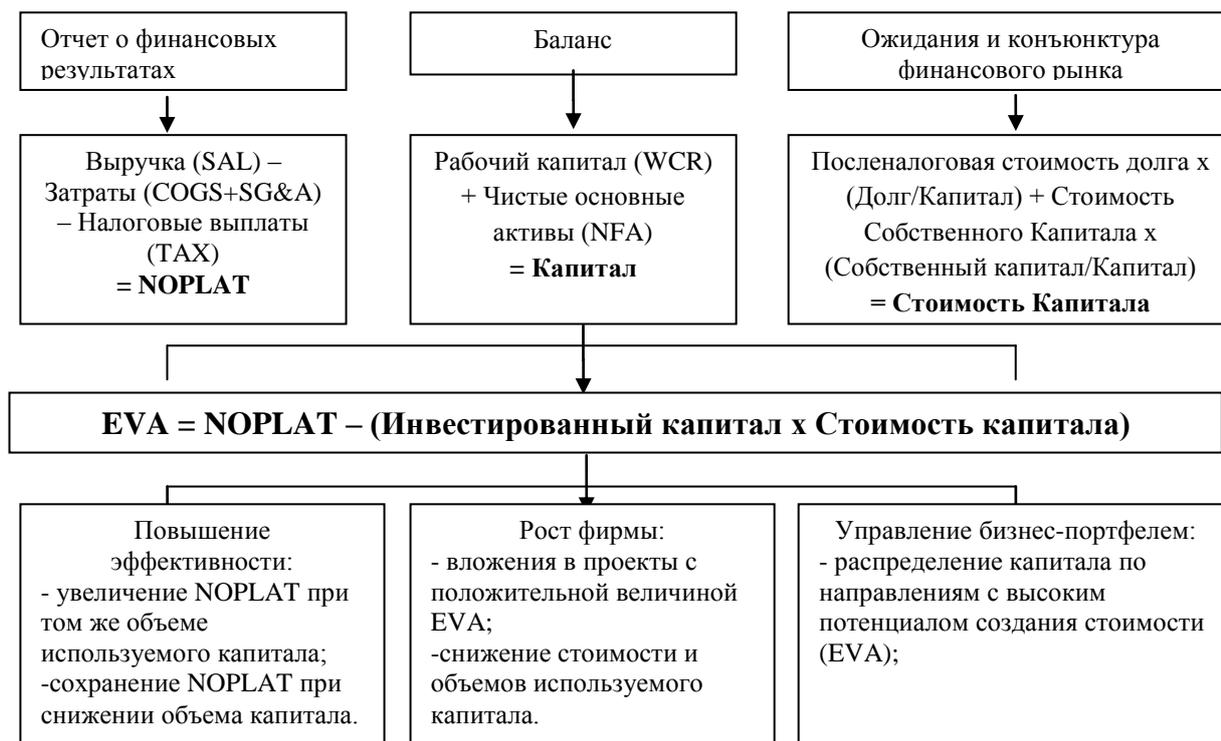


Рисунок 2 – Система управления на основе критерия EVA

В развитие показателя EVA разработана и широко применяется концепция рыночной добавленной стоимости MVA (market value added). MVA представляет собой разность между рыночной стоимостью долга и собственного капитала организации и стоимостью инвестированного в неё капитала. На практике эту величину определяют как разность между рыночной и балансовой стоимостью собственного капитала.

В отличие от EVA, которая показывает изменение стоимости фирмы за рассматриваемый период, величина MVA представляет собой стоимость, созданную с момента основания.

Любое управленческое решение с положительной величиной EVA ведёт к увеличению MVA и обратно. Взаимосвязь показателей представлена на рисунке 3.

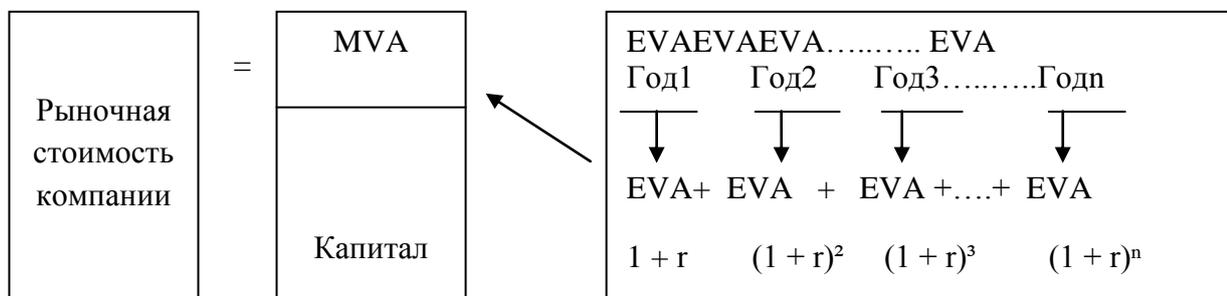


Рисунок 3 – Взаимосвязь показателей MVA и EVA.

Главное, на что должны ориентироваться собственники, — это прирост рыночной стоимости организации над балансовой стоимостью.

Система расчёта рассматриваемых показателей приводится на примере данных отчётности конкурентоспособной организации г.Кургана - АО «АК «Корвет».

Таблица 4 – Расчет экономической добавленной стоимости

№ п/п	Показатели	Годы		
		2012	2013	2014
	A	1	2	3
1	Выручка, тыс.р.	3710597	4250714	4466489
2	NOPLAT, тыс.р.	198647	307238	172499
3	Инвестированный капитал, тыс.р.	2366739	2896218	2739723
4	ROIC, %	8,39	10,61	6,29
5	WACC, %	7,13	8,22	10,32
6	(ROIC-WACC), %	1,26	2,39	-4,03
7	EVA	2982091	6921961	-10986289

В таблице 4 представлен прогнозный расчет EVA и всех показателей, необходимых для этого расчета. Анализируя полученные прогнозные данные, можно сделать вывод о том, что запланированные мероприятия по совершенствованию финансового менеджмента организации оказались эффективными, и в 2015г. компания получит дополнительную экономическую стоимость.

Таблица 5 – Прогнозный расчет EVA на 2015г.

№ п/п	Наименование показателя	Прогнозное значение
	A	1
1	Выручка, тыс.р.	4645149
2	Инвестированный капитал, тыс.р.:	2849312
2.1	операционные оборотные средства, тыс.р.	1959680
2.2	чистые основные средства, тыс.р.	889632
2.3	чистые прочие активы, тыс.р.	-
3	Чистая прибыль, тыс.р.	280199
4	Рентабельность инвестированного капитала, %	10,05
5	Доля собственного капитала, К	0,53
6	Стоимость собственного капитала, %	5,35
7	Доля заемного капитала, К	0,43
8	Стоимость заемного капитала, %	17,10
9	WACC, %	10,03
10	(ROIC-WACC), %	0,02
11	EVA, тыс.р.	56986,24

Стоит отметить, что значение EVA на прогнозный 2015 г. увеличилась, значит, организация получила бухгалтерскую прибыль. Различие показателей чистой прибыли и экономической добавленной стоимости объясняется тем, что в бухгалтерском учете отражена только непосредственная прибыль, а показатель EVA учитывает как неотраженные в бухгалтерском отчете данные об активах, так и общую стоимость капитала, и отдачу (прибыльность) от его использования.

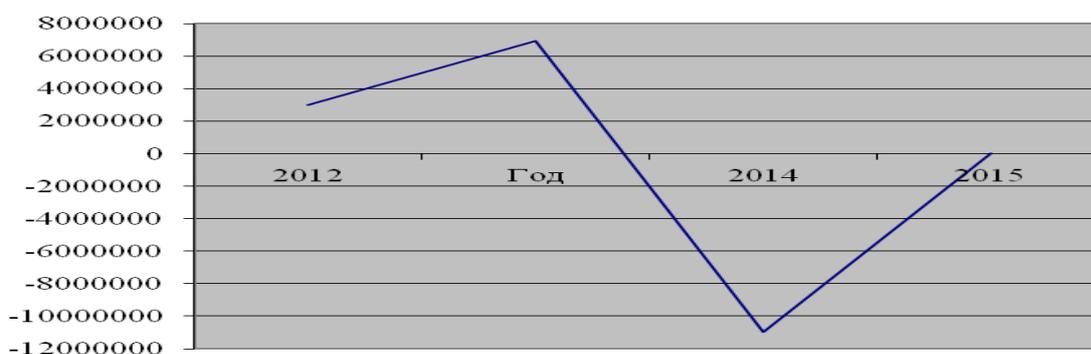


Рисунок 4 – Динамика показателя EVA в период 2012 – 2015 гг.

Анализируя полученные данные, можно рекомендовать следующие рычаги

управления EVA: увеличение операционной прибыли за счёт принятия более эффективных операционных решений по управлению издержками, ускорению оборачиваемости и т.п.; изъятие капитала из проектов, рентабельность которых не покрывает его стоимости; расширение бизнеса при условии, что дополнительный капитал инвестируется в проекты, рентабельность которых превышает затраты на привлечение капитала.

Таким образом, ориентация на рассмотренные показатели, позволяет принимать решения в системе финансового менеджмента, которые направлены как на решение локальных целей бизнеса, так и на достижение главной цели – максимизация благосостояния собственников.

Цибирев Алексей Александрович,
к.э.н., доцент ФГБОУ ВО КГСХА им. Т.С. Мальцева

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА С ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТЬЮ

Классическая экономическая теория утверждает, что капитал в рыночной экономике независимо от сферы (отрасли) применения, претендует на равную, пропорционально его величине, норму прибыли и что эта закономерность проявляется в массовых явлениях, нежели в частных случаях. Поэтому, казалось бы, законы рынка должны в масштабах отраслей АПК регулировать экономические отношения в направлении взаимовыгодного обмена. Вместе с тем, специфика отраслевого производства продукции вносит коррективы в формирование взаимовыгодных экономических отношений субъектов. Связано это с тем, что капитал в сельском хозяйстве вынужден длительное время находится в сфере производства. Так, одна часть его продолжительное время находится в запасе – это незавершенное производство в виде вспаханной с осени зяби, внесенных органических удобрений, или созданного «фонда» семян, который «лежит без движения» и не приносит прибыли.

Другая часть капитала, в связи с особенностями технологии выращивания сельскохозяйственных культур, также вынуждена «задержаться» в производстве. Например, после посева сельскохозяйственных культур, на смену человеческому труду встает природа, которая доводит начатый технологический процесс производства до завершенности – выращенной сырой продукции в виде созревших зерновых культур, зеленой массы сельскохозяйственных культур. Затем опять требуется человеческий труд, следовательно, и время, для уборки урожая, обмолота зерна и доведения его до товарных кондиций, заготовке кормов. С учетом сказанного видно, что период производства в сельском хозяйстве состоит из нескольких продолжительных рабочих периодов. Следовательно, примененный капитал долгое время не может «трансформироваться» в продукцию, реализовав которую можно было бы возместить его по стоимости. Перейдя из сферы производства в сферу обращения, готовое для продажи зерно не всегда удается быстро продать.

Требуется время для того, чтобы найти покупателя зерна по цене выгодной для производителя. Не всегда удается реализовать продукцию большими партиями. Иногда приходится ждать несколько месяцев, чтобы цены на зерно возросли до уровня, который давал бы возможность вести расширенное воспроизводство хозяйственной деятельности. Следовательно, капитал в сельском хозяйстве, в силу специфики производства в данной отрасли, оборачивается медленнее, чем в других отраслях АПК. Например, комбинаты хлебопродуктов, закупающие зерно и производящие из него муку, манку, комбикорма – затрачивают значительно меньше времени, на переработку зерна чем сельскохозяйственные предприятия на его производство. Да и на реализацию своей продукции, в связи с монопольным положением, они тратят меньше времени. Поэтому капитал сельскохозяйственных предприятий в результате хозяйственной деятельности оборачивается один раз в год, а предприятий перерабатывающей промышленности в несколько раз быстрее.

Известно, что капитал, в соответствии с классической экономической теорией, состоит из постоянного, и переменного капитала. Непонимание экономического отношения между постоянным и переменным капиталом приводит к неправильному толкованию экономических отношений производителей и переработчиков сельскохозяйственной продукции. Поясним сказанное. Постоянный капитал состоит из основного и оборотного и в процессе своего использования он не меняет стоимости. Здесь имеется в виду то, что основные средства (постоянный капитал) по мере износа переносят свою стоимость на продукт. Стоимость оборотных средств полностью переносится на продукт. Переменный же капитал - рабочая сила, не только воспроизводит свою стоимость (формой проявления которой является заработная плата), но и создает прибавочную стоимость величину, превышающую заработную плату. Стоимость рабочей силы и прибавочная стоимость также как и оборотный капитал полностью переносится на продукт. Следовательно, произведенный продукт по стоимости состоит из постоянного и переменного капитала.

Тогда откуда берется прибыль? Она возникает из-за того, что продукт, который создала рабочая сила, соединив в производственном процессе основной и оборотный капитал по стоимости больше чем стоимость постоянного и переменного капитала вошедшего в процесс производства. Разница между стоимостью продукта и примененного по стоимости капитала возникла потому, что рабочая сила, создавая продукт, не только воспроизводит стоимость рабочей силы (в форме заработной платы), но и создает прибавочную стоимость. Реализовав произведенный продукт по стоимости, предприниматель возместит стоимость примененного постоянного капитала (основного и оборотного) выплатит заработную плату олицетворяющую стоимость рабочей силы и получит прибавочную стоимость, которая в форме прибыли, ренты и процента достанется собственникам факторов производства.

Понимание экономического отношения между постоянным и переменным капиталом, следует увязывать с тем, что было сказано выше, т.е. скоростью оборота капитала, которая зависит от специфики сельскохозяйственного производства. Например, в условиях Зауралья можно собрать только один урожай зерна за год. Следовательно, капитал в сельском хозяйстве делает один оборот в год и прибыль от такого оборота поступает один раз в год.

Поэтому полученной от реализации зерна массы прибыли должно хватить до следующего урожая, чтобы оплатить налоги, стимулировать работников и вести расширенное воспроизводство. Но, как свидетельствует практика, норма прибыли и соответствующая этой норме масса прибыли не позволяет вести расширенное воспроизводство. В реальной экономике предприниматели сельскохозяйственной отрасли видят проблему в диспаритете цен между сельскохозяйственной и перерабатывающей промышленностью. Но в чем сущность и каковы истинные причины диспаритета цен, не понимают. По-нашему мнению, основная причина диспаритета цен кроется в закономерностях (законах) развития экономики переходного периода, формирующейся на частной собственности на факторы производства, свободной торговле (рынке) и специфике сельскохозяйственного производства.

Макроэкономический анализ таких видов экономической деятельности как «Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство» и «Обрабатывающие производства» (куда входят сельскохозяйственное машиностроение, производство минеральных удобрений и средств защиты растений, производственно-техническое обслуживание сельского хозяйства и др.) по счетам 11.9 и 11.14 системы национальных счетов РФ, показывает, что в экономической системе «Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство» имело, в среднем, за 11 лет в 3,3 раза больше норму прибыли, чем «Обрабатывающие производства» (Таблица).

Однако, масса прибыли за этот период возросла 4,3 раза, а примененный капитал увеличился только в 3 раза по сравнению с ростом массы прибыли в 5,5 раза и примененного капитала в 7,8 раза у вида экономической деятельности «Обрабатывающие производства». Это свидетельствует о том, что оборот капитала в сельскохозяйственном машиностроении, производстве минеральных удобрений и средств защиты растений, производственно-техническом обслуживании выше, чем в сельском хозяйстве.

Таблица - Динамика нормы прибыли по видам экономической деятельности системы национальных счетов РФ, трлн. р.[1]

№ п/п	Годы	Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство			Обрабатывающие производства		
		валовая прибыль и валовые смешанные доходы (без налогов на производство)	примененный капитал (промежуточное потребление + оплата труда наемных работников)	норма прибыли, %.	валовая прибыль и валовые смешанные доходы (без налогов на производство)	примененный капитал (промежуточное потребление + оплата труда наемных работников)	норма прибыли, %.
	1	2	3	4	5	6	7
1	2002	444,9	743,6	59,8	889,6	4068,1	21,8
2	2003	469,3	814,0	57,6	891,4	5408,5	16,5
3	2004	643,1	934,3	68,8	1495,5	6774,7	22,1
4	2005	672,6	939,5	71,6	2133,8	8477,0	25,2
5	2006	763,2	1092,9	69,8	2627,8	10495,0	25,0
6	2007	927,6	1326,0	69,9	3121,3	13410,8	23,3
7	2008	1136,4	1704,0	66,7	3859,8	16331,6	23,7
8	2009	1165,9	1778,6	65,5	3007,6	14286,4	21,1
9	2010	1113,0	1720,4	64,7	3984,1	17802,6	22,4
10	2011	1611,7	2228,6	72,3	4472,6	21051,8	21,2
11	2012	1951,9	2258,3	86,4	4901,6	32011,6	15,3
12	Итого	10899,6	15540,2	70,1	31385,1	150118,1	20,9

В советский период развития экономики концентрация капитала и функции, выполняемые этим капиталом, привели к монопольному положению предприятий фондообразующих отраслей и производственно-технического обслуживания сельского хозяйства по отношению к предприятиям отрасли сельское хозяйство. Но при государственной собственности на средства производства, землю и регулировании экономических отношений монопольного преимущества одних хозяйствующих субъектов над другими не проявлялось. Однако, в период реформ произошла приватизация и реорганизация предприятий АПК, плановый механизм регулирования экономических отношений между ними был устранен. Под давлением монопольного капитала произошел перелив его из сельского хозяйства в фондообразующую отрасль и сферу производственно-технического обслуживания сельского хозяйства, а затем из этих отраслей в базовые отрасли экономики.

Анохин Виктор Алексеевич,
д.э.н., профессор Курганский филиал НАЧОУВО «Уральский институт экономики, управления и права»
Шмакова Алена Викторовна,
к.э.н., доцент Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»

УПРАВЛЕНИЕ ТРУДОВЫМИ ОТНОШЕНИЯМИ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Агропромышленный комплекс Курганской области переживает сложный период формирования трудовых отношений рыночного типа. Ошибочная тактика реформирования аграрного сектора и экономики в целом, значительное ослабление роли государства в управлении трудовыми отношениями и защитных функций профсоюзов, привели к резкому падению реальной заработной платы сельхозтоваропроизводителей, долговременным задержкам её выплаты, деформации межотраслевых соотношений в оплате труда, вынужденным неоплачиваемым отпускам, массовым увольнениям, разрушению системы охраны труда, неэффективному использованию рабочего времени, снижению мотивации и производительности труда. Сложившаяся ситуация диктует необходимость безотлагательного принятия экономических, организационных и управленческих мер, направленных на формирование в аграрном секторе, и в частности в сельскохозяйственных

предприятиях, трудовых отношений, обеспечивающих социальную защиту, достойный уровень жизни, высокую мотивацию и эффективность труда.

Трудовые отношения являются составной частью производственных и характеризуют отношения, складывающиеся между отдельными работниками и их группами в процессе взаимодействия при выполнении трудовых операций, а также между работниками, работодателями и государством по поводу реализации права на труд, условий и охраны труда, организации и вознаграждения за труд, социальных гарантий, возможностей профессионального и социального роста. Под субъектами трудовых отношений понимаются их участники, обладающие соответствующими правами и обязанностями, способные нести ответственность за свои действия. В процессе радикального реформирования в аграрной экономике помимо традиционных субъектов трудовых отношений (государства, профсоюза, трудовых коллективов и наемных работников) сформировались новые: работодатели-предприниматели и совместно работающие собственники, каждому из которых присущи свои интересы и стереотипы поведения в процессе совместной деятельности.

Субъекты производства вступают в индивидуальные и коллективные трудовые отношения. В первом случае – это отношения между отдельными работниками, работником и работодателем; во втором – между коллективами работников, которые могут быть представлены профсоюзами и работодателями. Более высокий уровень трудовых отношений – это отношения между работниками и государством, работодателями и государством. Роль государства заключается в принятии нормативно-правовых актов, регламентирующих трудовые отношения, контроле и надзоре за соблюдением трудового законодательства.

Члены производственных сельскохозяйственных кооперативов, хозяйственных товариществ и обществ, являясь собственниками, помимо трудовых отношений находятся друг с другом и предприятием, как юридическим лицом, в имущественных отношениях, связанных с распределением дивидендов, риском и ответственностью за убытки. Это обстоятельство накладывает отпечаток на характер трудовых отношений, в которые они вступают, и отличает эти отношения от тех, которые складываются между наемными работниками и работодателями. Отношения между субъектами производства в сельскохозяйственных предприятиях различных форм собственности и хозяйствования представлены на рисунке.

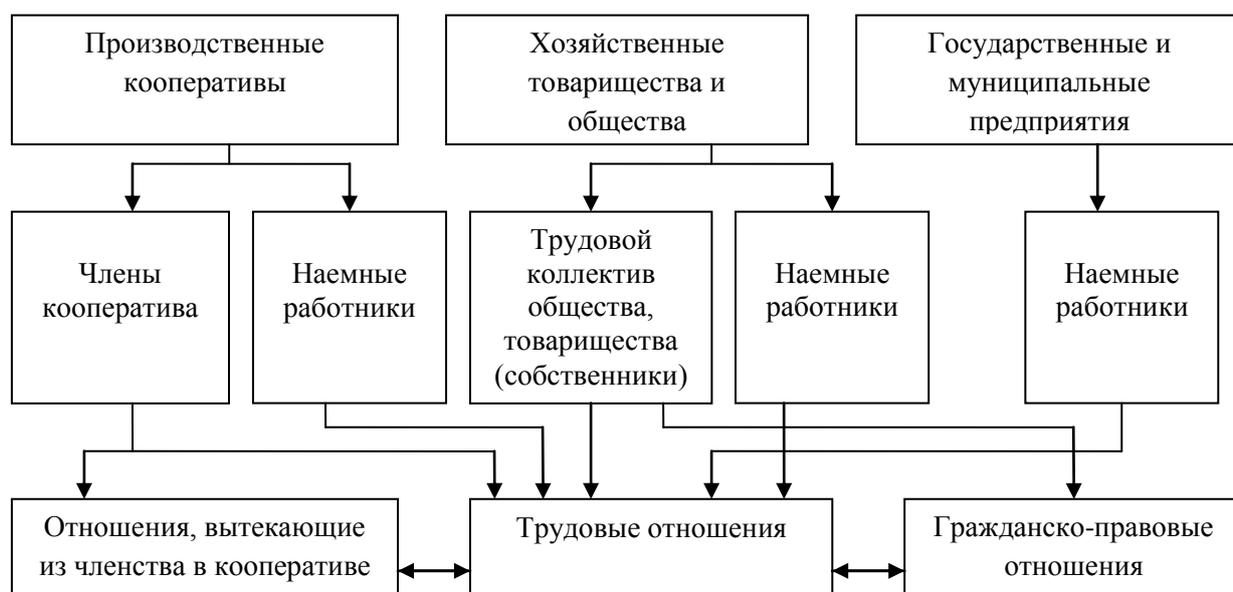


Рисунок – Отношения, складывающиеся между участниками производства в сельскохозяйственных предприятиях различных форм собственности и хозяйствования

Нами был обобщен опыт различных стран в области управления трудовыми отношениями (европейско-континентальная, англосаксонская, японская, китайская модели),

направленного на согласование интересов работников, работодателей и государства. По мнению авторов, ни одна из указанных моделей не может быть реализована в России как целостная система. Ближе всего к российскому менталитету синтез японской и европейско-континентальной моделей, который может обеспечить формирование конкурентного рынка труда на основе высокой авторитетности отношений социального партнерства на государственном уровне, демократичности их структур, основополагающего значения законодательной базы и обязательности её соблюдения, гибкости в организации деятельности органов социального партнерства.

Для оценки состояния и степени развития трудовых отношений в сельскохозяйственных предприятиях использовался индикатор – качество трудовой жизни, которое можно оценить показателями уровня и структуры доходов работников, организации защиты их прав, социально-психологического климата в трудовых коллективах.

В условиях рынка возрастает актуальность уровня и структуры доходов работников в сельскохозяйственных предприятиях. В период реформирования экономики произошло резкое падение реальных доходов сельского населения и увеличение их разрыва с уровнем доходов горожан. Если в 1991 г. заработная плата в сельском хозяйстве Курганской области была на 38% выше, чем в промышленности, то в 2014 г. она составила 49% к уровню промышленности. В 2014 г. на одного сельского жителя Курганской области приходилось располагаемых ресурсов, включая денежные и натуральные доходы от личного подсобного хозяйства, на 26% меньше, чем горожанина, а разрыв в денежных доходах составил 1,4 раза.

Наряду со снижением реального уровня происходит деформация структуры доходов сельского населения: доля зарплаты в валовом доходе семьи неуклонно снижается, а недостаток средств восполняется, да и то частично, за счет денежных и натуральных поступлений от личного подсобного хозяйства. В структуре располагаемых ресурсов сельского домохозяйства доля натуральной части дохода от личного подсобного хозяйства в 2014 г. составила 30%. Ведение подсобного хозяйства стало основным способом выживания сельского населения.

В формировании рыночного механизма хозяйствования заработной плате отводится роль важнейшей составляющей доходов работников, обеспечивающей взаимосвязь вознаграждения с результативностью труда каждого участника производственного процесса и производства в целом. Оценить воспроизводственный потенциал заработной платы позволяет соотнесение её с прожиточным минимумом. Если в 1993 г. среднемесячная заработная плата работников сельского хозяйства Курганской области в 1,8 раза превышала прожиточный минимум трудоспособного населения, то в 2013 г. она составила только 94%, а в 2014 г. – 88% к величине прожиточного минимума.

По мере снижения рентабельности предприятия снижается и уровень заработной платы. На убыточных предприятиях независимо от организационно-правовой формы уровень оплаты труда не обеспечивает работникам даже прожиточного минимума. Согласно нашим исследованиям, 68% опрошенных работников сельхозпредприятий не удовлетворены размером своей заработной платы.

Неблагоприятные изменения происходят в структуре заработной платы. Наши исследования показывают, что удельный вес тарифного фонда в структуре заработной платы находится в обратной зависимости от уровня рентабельности предприятия. Снижение эффективности производства влечет за собой увеличение тарифной части заработной платы и практически полное отсутствие её поощрительной доли, призванной воздействовать на материальную заинтересованность работников, побуждая их увеличивать свою трудовую отдачу.

Как показывают исследования, на низкорентабельных предприятиях система тарифного регулирования далеко не всегда базируется на техническом обоснованных нормативах. На многих из них, особенно там, где нет профсоюзной организации или она бездействует, организация заработной платы находится в запущенном состоянии и не позволяет обеспечить справедливость в оплате труда.

Самоустранение государства от проблем нормирования в сельском хозяйстве привело к незначительному использованию рабочего времени на предприятиях, отсутствию четкой

зависимости между оплатой труда и его результатами, не эффективной структуре фонда заработной платы. Между тем восстановление стимулирующей функции заработной платы невозможно без проведения комплекса мер, охватывающих тарифное и организационно-техническое нормирование.

В качестве положительного примера сбалансированной структуры управления трудовыми отношениями и эффективной организации заработной платы можно привести ЗАО «Путь к коммунизму» Юргамышского района Курганской области. Здесь установили порядок контроля за ходом выполнения соглашений, определили правовой статус, задачи, функции и ответственность руководителей по управлению трудовыми отношениями, организовали наблюдение за развитием коллективно-трудового управления трудовыми отношениями. Весомая тарифная часть оплаты, составляющая 75%, дополняется компенсационными и стимулирующими надбавками, побуждающими совершенствовать профессиональное мастерство, работать с наименьшей отдачей, соблюдать технологию производства, повышать производительность труда. За совмещение профессий и должностей работникам ЗАО доплачивает 30-50% тарифной ставки, за расширенную зону обслуживания – 50%, за высокое качество выполняемых работ – 30%. Кроме заработной платы работники предприятия получают дивиденды на земельную долю в размере 10% от суммы прибыли.

Таким образом, в целях совершенствования управления трудовыми отношениями в сельскохозяйственных предприятиях необходимо принять систему мер организационно-экономического и управленческого характера, обеспечивающих формирование в отрасли цивилизованного рынка труда, способного обеспечить структурную перестройку аграрной экономики, её стабилизацию и последующий переход к устойчивому экономическому росту.

Список использованных источников:

1. Палков Б.С. Рынок труда на селе и его регулирование (вопросы теории и практики). – М.: АгриПресс, 2011. – 267 с.
2. Труд и занятость в Курганской области за 1991, 1993, 2013, 2014 годы. – Курган: Курганстат, 2015. – 84 с.

Шмидт Ирина Анатольевна,

ст. преподаватель Сибирского университета потребительской кооперации

ПРОДВИЖЕНИЕ НА РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ МАРКЕТИНГА ОТНОШЕНИЙ

В современных условиях, когда конкуренция с уровня производства переместилась на отношения с потребителем, коммуникации являются одним из важнейших факторов конкурентоспособности компании, позволяющим создавать информационный канал. Для того, чтобы сделать процесс продвижения объектов жилой недвижимости более эффективным, следует рассматривать его как управление процессами товародвижения на всех этапах – перед продажей, во время потребления и после потребления. При этом, необходимо не только воздействовать на потребителя, а взаимодействовать с ним, способствовать установлению взаимоотношений между производителем и потребителем, в дальнейшем устанавливая прочные связи. В данном случае использование маркетинга отношений является более, чем актуальным.

Маркетинг отношений основан на достижении экономических выгод и конкурентных преимуществ организации за счет формирования долгосрочных отношений со всеми участниками маркетингового процесса. Во-первых, такой подход создает новый образ мышления, который формируется как система оптимального приспособления конкретных целей организации к реальным возможностям их достижения путем взаимодействия с целевым рынком. Во-вторых, маркетинг отношений создает новый образ действия предприятия на рынке. В-третьих, маркетинг отношений позволяет организации достичь конкурентного преимущества за счет рационального конкурентного поведения, которое обеспечивают интегрированные маркетинговые коммуникации. В-четвертых, управление

информационными потоками в системе маркетинга отношений позволяет организации не только отправлять сообщения о себе и своих продуктах, но и получать обратную реакцию рынка по сформированному каналу доверия.

Учитывая мнения современных ученых в отношении развития маркетинга взаимодействия продвижение можно рассматривать как интегрированный элемент комплекса маркетинга, способствующий взаимодействию отдельных личностей, групп людей, организаций с потребителями на основе прямых и косвенных коммуникаций для установления стабильных долгосрочных отношений.

Рынок жилой недвижимости представлен объектами первичного и вторичного жилья. Первичное жильё, которое в части определяется потенциалом строительных компаний, и в первую очередь, их финансовыми, человеческими, материально-техническими ресурсами, продвигается посредством комплекса продвижения. Покупательское поведение, которое, в свою очередь, влияет на количество и типы возводимых жилых объектов, влияет на комплекс продвижения.

В совокупности все маркетинговые инструменты направлены на совершенствование, продвижение жилого объекта, привлечения покупателей. Данной точкой зрения придерживался Ф. Котлер, который включал в состав системного маркетингового инструментария набор средств и инструментов, направленных на решение маркетинговых задач на рынке, и, принимая во внимание то, что на рынке жилья предлагается комбинированный товар – материальный объект и услуги, делается вывод, что классификация комплекса маркетинга «7Р» является оптимальной и не исключает возможности её адаптации к специфике конкретной организации. Можно проследить неразрывную связь элементов комплекса маркетинга с продвижением, так как сам процесс продвижения невозможен без управления ассортиментной, ценовой и сбытовой политикой, а также окружения, процесса и персонала. Комплексное использование элементов комплекса маркетинга обладает более высокой результативностью, чем элемента в отдельности.

Жилая недвижимость по своей экономической природе одновременно является и потребительным благом длительного пользования, и инвестиционным товаром. При этом, жильё выступает как специфический товар, имеющий ряд особенностей, отличающих его от других объектов:

- жилью свойственны черты, как частного, так и общественного товара; на уровне отдельной квартиры – это частный товар, но уже как жилое строение оно становится объектом инфраструктуры, то есть общественным товаром;
- жильё является товаром, стимулирующим труд и сбережения, так как получение жилья может быть более действенным стимулом к труду, чем заработная плата, к тому же для покупки жилья требуется довольно большая сумма денег, которую можно получить только в результате накопления;
- жильё выступает не просто как потребительское благо, это одно из условий жизнедеятельности людей, элемент сферы семейных отношений;
- жильё –долговечный товар, следовательно, обеспечивает условия существования и развития не одного поколения людей;
- иммобильность жилья, то есть оно привязано к определенному местоположению и не может быть перемещено;
- потребность в жильё постоянна. Это подразумевает возникновение новой потребности в жильё, то есть потребности в улучшении имеющихся жилищных условий при росте семьи, повышении её благосостояния и т.д.

В настоящее время в связи с усилением конкуренции на рынке жилья, а также увеличением стоимости квадратного метра, увеличивается роль продвижения как индикатора развития маркетинговой сферы в области товарной и коммуникационной стратегий. Покупатели, используя государственные программы, под воздействием комплекса продвижения выбирают приемлемые для себя объекты жилья. Продвижение в рамках общественно-социальных проблем, а жилищная проблема на сегодня является таковой, тоже имеет место быть. Однако, необходимо учитывать неуверенность и недоверие покупателей в получении надежной сделки. Строительные организации в данном случае должны

использовать такие инструменты как паблик рилейшнз, прямой маркетинг, выставки. Разработка названия строительного комплекса влияет на позиционирование жилого объекта, на его восприятие потребителем рынком, учитывается при продвижении жилого объекта. Выбор места строительства влияет на дифференциацию цен на объекты. Эффективное ценообразование способствует успеху наиболее действенных видов продвижения, а именно, рекламы и личных продаж. В более открытых формах стимулирования сбыта видом продвижения нередко становится сама цена.

Помимо базового предназначения жилье может иметь еще одну или несколько ролей или функций. Потребители пользуются жильем не только исходя из физиологических потребностей, но и в целях коммуникации, чтобы показать, кто они есть, каков их социальный статус. Необходимо осознавать, какую роль играет жилье для покупателя, при этом учитывать не просто его функциональную ценность, но и ценность эмоциональную.

Определение продвижения, заключающееся в использовании коммуникаций для поддержания устойчивых отношений с потребителем, можно показать с помощью информационного потока, исходящего изначально от потребителя на рынке жилой недвижимости. Существует множество различных моделей коммуникации, позволяющих описать процесс общения с различных точек зрения. Предлагается информационный поток, который описывает процесс передачи информации на рынке жилой недвижимости с точки зрения покупателя с учетом состояния покупательской готовности (Рисунок).



Рисунок - Информационный поток на рынке жилой недвижимости

Принятие решения о покупке жилья происходит постепенно, и домохозяйства могут долго принимать данное решение, так как это связано часто с личными факторами, например, доходами и семейным положением. Поэтому информационный поток исходит не от отправителя – строительной компании, а от целевого рынка. В информационном потоке показано, что получатель обращается к каналам информации как личного, так и неличного характера и получает информацию в виде сообщения, например, о строительстве нового коттеджного поселка. Но на восприятие каналов информации и на декодирование сообщения влияют ценности потенциального покупателя. При этом, если позиционирование жилого объекта совпало с ценностями покупателя, то он обращается к агентствам недвижимости и строительным организациям. В свою очередь, строительные организации налаживают с целевым рынком обратную связь для получения информации об удовлетворенности

пользователя жилья. В представленном информационном потоке учитывается состояние покупательской готовности.

Важно иметь в виду, что покупатели проходят познавательную или когнитивную (осведомленность, знание), эмоциональную (благосклонность, предпочтение, убежденность) и поведенческую (покупка) стадию. Эта последовательность «изучить–почувствовать–сделать» оправдана тогда, когда покупатели заинтересованы объектом жилья и хорошо отличают его от других. Но часто последовательность бывает иной, например, последовательность «сделать–почувствовать–изучить» для приобретения таунхаусов, в которых потенциальный покупатель заинтересован, но слабо ощущает различия с коттеджами. Целью продвижения является последовательный переход потенциального покупателя от одного состояния готовности к другому, результатом чего должна стать покупка.

Итак, понятие «продвижение» в сфере жилой недвижимости следует понимать как интегрированный элемент комплекса маркетинга, способствующий взаимодействию отдельных личностей, групп людей, организаций с потребителями с помощью прямых и косвенных коммуникаций для установления стабильных долгосрочных отношений на этапе эксплуатации.

Данный подход позволил представить информационный поток на рынке жилой недвижимости с точки зрения потребителя с учетом состояния покупательской готовности, который показывает не только процесс коммуникации между субъектами рынка жилой недвижимости, но и состояние покупательской готовности на всем пути коммуникационного потока, что дает основание для разработки эффективного управления продвижением.

РЕЗОЛЮЦИЯ

Ефименковский международный экономический форум (II-е чтения) состоялся в ноябре 2015 г. в Курганском филиале Образовательного учреждения профсоюзов высшего образования «Академия труда и социальных отношений».

В работе Форума приняли участие ученые Академии труда и социальных отношений, Института экономики УрО РАН (г.Екатеринбург), Курганского государственного университета, Курганской государственной сельскохозяйственной академии, Костанайского государственного университета (г. Костанай республики Казахстан), Восточно – Казахстанского государственного университета (г. Усть – Каменогорск республики Казахстан), Новосибирского технического государственного университета, Новосибирского потребительского института, представители региональной и местной власти, бизнес - сообщества и общественные деятели.

В ходе работы Форума на пленарной сессии, тематических секциях состоялось обсуждение наиболее актуальных проблем в экономике, процессах управления, состоянии финансов в регионах страны, зарубежом. Участники Форума обменялись мнениями, обсудили стратегию развития и выработали научно-практические рекомендации по дальнейшему развитию региона в условиях нестабильной среды на основе современных достижений международного научного сообщества, привлечения студентов и молодых ученых к изучению проблем развития экономики.

Участники Форума подчеркнули необходимость привлечения ученых для научного обеспечения, разработки и реализации проектов социально – экономического развития региона.

По итогам работы участники Форума сформулировали следующие рекомендации:

1 С целью обеспечения обсуждения актуальных проблем экономики, управления и финансов в условиях меняющейся внешней среды в научном сообществе, властных кругах, студенческой и молодежной среде и популяризации экономики знаний включить в график регулярных мероприятий ежегодную конференцию на базе Курганского филиала Образовательного учреждения профсоюзов высшего образования «Академия труда и социальных отношений».

2 Продолжить работу по повышению квалификации руководителей бизнес –структур всех уровней региона в области экономики, кластерного развития в целях инновационного развития.

3 Расширять многостороннее сотрудничество научных организаций, вузов, бизнес – сообщества.

4 Формировать в молодежной среде интерес к научной деятельности через привлечение молодых ученых, новаторов к научным разработкам, участию в конференциях, семинарах, широкому обсуждению актуальных экономических проблем.

5 Совместно с региональным отделением ОО «Вольное экономическое общество России» продолжить ежегодное проведение Ефименковского Международного экономического форума с привлечением руководителей региональных отделений общественных организаций.

Итоговая резолюция принята единогласно на заключительном заседании Ефименковского Международного экономического форума (II-ые чтения).

Содержание

Приветствие	3
Абраменкова Марина Анатольевна ОБЗОР ПРОГНОЗА СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РФ НА ИННОВАЦИОННОЙ ОСНОВЕ	4
Абдрахманова Эльвира Аслановна ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН	8
Артаментова Ольга Александровна МЕРЫ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА	13
Ассаульянова Мария Сергеевна УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРИМЕРЕ ООО «БЕЛЛФАСТ»	16
Барабанова Татьяна Алексеевна, Дудник Алексей Вячеславович ПРОГНОЗЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ И АДАПТАЦИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ К НОВЫМ УСЛОВИЯМ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ	19
Бояркина Екатерина Антоновна ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ РИСКИ В СФЕРЕ ТУРИЗМА	24
Быков Владимир Игоревич ОБЛАЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ВОЗМОЖНОСТИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В ОРГАНАХ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ	26
Быкова Полина Евгеньевна МОДЕЛИРОВАНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	29
Владимирова Е.А. ПРЕПОДАВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН В РАМКАХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ «ГОСТИНИЧНЫЙ СЕРВИС», «ТУРИЗМ»	33
Вотинова Евгения Игоревна ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ	35
Вторушина Анастасия Сергеевна СОВРЕМЕННЫЕ ПРОЦЕССЫ ВОСПРОИЗВОДСТВА ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ	37
Гущенская Наталья Дмитриевна, Палий Дмитрий Викторович, Загоруйко Анастасия Юрьевна МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ЗЕРНОВОЙ ОТРАСЛИ КУРГАНСКОЙ ОБЛАСТИ	39
Казак Анастасия Игоревна ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ТУРИСТСКО-ИНФОРМАЦИОННОГО ЦЕНТРА ЦГБ ИМ. В. МАЯКОВСКОГО	43
Дерябина Ольга Александровна, Осипова Алёна Сергеевна РЫНОК АУТСОРСИНГОВЫХ УСЛУГ В КУРГАНСКОЙ ОБЛАСТИ	46
Дерябина Ольга Александровна ДИНАМИКА СБЕРЕЖЕНИЙ НАСЕЛЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ КУРГАНСКОЙ ОБЛАСТИ	49
Зырянова Оксана Игоревна АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ ДО И ПОСЛЕ РЕОРГАНИЗАЦИИ	52

Ившина Ирина Михайловна, ОСОБЕННОСТИ ШЕСТОГО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО УКЛАДА КАК ВЕКТОРА РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ	57
Ищенко Наталья Васильевна ДЕТЕРМИНАНТЫ ДОСТУПНОСТИ ПОЛУЧЕНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ НА КОММЕРЧЕСКОЙ ОСНОВЕ В РЕГИОНЕ	59
Варфоломеева Е.В. ОСОБЕННОСТИ ЛОГИСТИКИ СКЛАДИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	61
Коньшева Диана Вадимовна ЭВОЛЮЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА	64
Корелина Александра Игоревна ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ МЕТОДОВ В РАЗРЕШЕНИИ КОНФЛИКТОВ	66
Корюкина Наталья Владимировна ПЕРЕХОД НА НОВЫЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УКЛАД КАК ОБЪЕКТИВНАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ	67
Кутикова Кристина Алексеевна, Титова Юлия Андреевна ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ В КУРГАНСКОЙ ОБЛАСТИ	69
Малыш Елена Владимировна РЕНТНЫЙ ХАРАКТЕР ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	72
Маслова Лилия Михайловна КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА	75
Мекшун Александр Николаевич МЕТОДЫ РЕАЛИЗАЦИИ КЛАСТЕРНОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	77
Мишулина Ольга Владимировна СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	81
Орлов Сергей Николаевич АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА В РОССИИ	85
Панина Галина Викторовна ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КООПЕРАТИВОВ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН	87
Пережогин Иван Сергеевич НПСК: НАДЕЖДЫ И НЕЗАВИСИМОСТЬ РФ	91
Петров Илья Николаевич КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРОДУКЦИИ И ПУТИ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ЗАО «КУРГАНСТАЛЬМОСТ»)	92
Позднякова Ксения Юрьевна ПОСТРОЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ НАЙМА ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ	96
Репина Ксения Евгеньевна ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ КУРГАНСКОЙ ОБЛАСТИ	101
Рушкова Светлана Петровна СБЕРЕЖЕНИЯ КАК ФАКТОР МОБИЛИЗАЦИИ	102
Слобожанинова Екатерина Михайловна СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЕСТЕСТВЕННОГО ДВИЖЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ В МИРЕ	105
Соколова Мария Александровна, Козенко Ксения Андреевна ВОЗМОЖНОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ ЭЛЕМЕНТОВ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА В КУРГАНСКОЙ ОБЛАСТИ	110

Солодовников Сергей Дмитриевич ПОСТРОЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ РЕГЛАМЕНТАЦИИ ТРУДА В ОРГАНИЗАЦИИ	113
Солодовников Сергей Дмитриевич, Плотников Эдуард Викторович РОЛЬ ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА В ФОРМИРОВАНИИ И РАЗВИТИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА	117
Солодовников Сергей Дмитриевич, Потин Роман Алексеевич МИГРАЦИЯ И ЕЕ ПОСЛЕДСТВИЯ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ	120
Истомина Мария Сергеевна МОНИТОРИНГ КАЧЕСТВА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ (ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ)	123
Звигинцева Е.В., Стенникова Н.В. РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ИЗМЕНЕНИЯ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ БЛИЖНЕВОСТОЧНОГО НАПРАВЛЕНИЯ В ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА РФ	127
Фролова Марина Олеговна СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ ТРУДА КУРГАНСКОЙ ОБЛАСТИ	129
Худякова Мария Алексеевна О ЗНАЧЕНИИ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В ОЦЕНКЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	131
Цибирев Алексей Александрович ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА С ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТЬЮ	137
Анохин Виктор Алексеевич, Шмакова Алена Викторовна УПРАВЛЕНИЕ ТРУДОВЫМИ ОТНОШЕНИЯМИ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	139
Шмидт Ирина Анатольевна ПРОДВИЖЕНИЕ НА РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ МАРКЕТИНГА ОТНОШЕНИЙ	142
Резолюция	146

Ефименковский Международный экономический форум: «Актуальные проблемы экономики, управления и финансов в условиях нестабильной внешней среды» (II-ые чтения): Сборник научных трудов. Вып.2. / Под редакцией: Пилипенко Е.В., Роговой В.Г.– Курган: Курганский филиал ОУП ВО «АТиСО», 2015. – 150с.

Статьи публикуются в авторской редакции.

Объем 9,38 п.л. Тираж 500 экз. Формат А4. Заказ № _____

Подписано в печать 20.12.2015 Отпечатано в Курганском
филиале ОУП ВО «АТиСО» _____