

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Омский государственный университет имени Ф. М. Достоевского»

**СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ:
ИННОВАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ**

Сборник научных трудов молодых ученых

Омск
Издательство ОмГТУ
2015

УДК 330:001.895
ББК 65-551
С83

Ответственный редактор – А. Е. Миллер

Стратегия развития экономики: инновационные аспекты : сб. науч. тр. молодых ученых / ФГБОУ ВПО ОмГУ им. Ф. М. Достоевского ; [отв. ред. А. Е. Миллер]. – Омск : Изд-во ОмГТУ, 2015. – 260 с. : ил.

ISBN 978-5-8149-1960-1

В сборнике представлен научный материал, отражающий результаты исследований молодых ученых Российской Федерации, Республик Казахстан, Кыргызстан и Сербия в области теоретических и методических проблем стратегии инновационного развития национальных экономик.

Сборник адресован широкому кругу читателей – ученым, докторантам, аспирантам, магистрантам, представителям реального сектора экономики.

Материалы статей печатаются в авторской редакции.

УДК 330:001.895
ББК 65-551

ISBN 978-5-8149-1960-1

© ФГБОУ ВПО ОмГУ
им. Ф. М. Достоевского, 2015
© Миллер А. Е., 2015

СОДЕРЖАНИЕ

Абаева М.Б. ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ КЛАСТЕРОВ В ПРОМЫШЛЕННОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ	6
Абиш Е.А. ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СФЕРЕ ИСПОЛНЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА	13
Айтышев Е.Т. МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ ТРУДА РАБОТНИКОВ	22
Арынова З.А.ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ПАВЛОДАРСКОЙ ОБЛАСТИ.....	27
Аскарров Е.В. УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ.....	35
Бекниязова Д. С.ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ КАЗАХСТАНА В РАМКАХ ГЛОБАЛЬНОГО РЕЙТИНГА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	41
Бондаревич А.О. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИИ ТОВАРНОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ В СОЦИАЛЬНОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ	46
Букваева Ы.М.РОЛЬ НЕПРАВИТЕЛЬСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ.....	56
Воротникова И.Н. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА В РОССИИ.....	59
Давиденко Л.М.МЕХАНИЗМ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫХ КОМПАНИЙ НА ОСНОВЕ ЦЕПОЧЕК СОЗДАНИЯ ЦЕННОСТИ	63
Дацко И.А. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФОРСАЙТ ИССЛЕДОВАНИЙ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ТРЕНДОВ РАЗВИТИЯ МАШИНОСТРОЕНИЯ	71
Дегтярёва Т. О. НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ.....	75
Дженалинова А. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	78
Жалтырова О. ЗЕРНОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЕ ПРОИЗВОДСТВО РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН И ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЕГО РАЗВИТИЯ	81
Жангазина Г.Ж ОСОБЕННОСТИ КАЧЕСТВА ОБСЛУЖИВАНИЕ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ.....	86
Жанузакова С. К. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РЕГИОНА.....	91
Жуманов Е.К., Смагулова З.К.ОЦЕНКА РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИИ НОВОЙМОДЕЛИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ, НА ПРИМЕРЕ ПАВЛОДАРСКОЙ ОБЛАСТИ.....	95
Жунусбаева К. Р.РЕЗЕРВЫ УКРЕПЛЕНИЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ	106

Золотарева С.В. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ СРЕДОЙ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	110
Золотов Д.О. ОСОБЕННОСТИ, ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ОТРАСЛИ ПРОИЗВОДСТВА СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ РОССИИ	117
Ибраева А. А. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ	120
Ифутина Е.А. ПОДГОТОВКА КАДРОВ С УЧЕТОМ СПЕЦИФИКИ СТРАТЕГИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА	124
Кайдарова С.Е., Аманбаева Б.А. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	130
Кайдарова А. Т. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СТРАТЕГИИ ПРОДВИЖЕНИЯ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ	136
.Касимова Б.К., Жанузакова С.К. ОРГАНИЗАЦИОННО – УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ АМБУЛАТОРНО - ПОЛИКЛИНИЧЕСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	142
Кахович В.В. КРИТЕРИИ И ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ.....	146
Киселёва К.П. СТРАТЕГИЯ В ЦЕННОСТНО-ОРИЕНТИРОВАННОМ УПРАВЛЕНИИ	150
Кыдыралиева А. Б. СОЦИАЛЬНАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ОТРАСЛЯМИ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ.....	154
Ласковец Л.С. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ МАЛОГО БИЗНЕСА	159
Мудрова А.В. НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ТРУДОВОЙ ЖИЗНИ РАБОТНИКОВ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	164
Муканов А.Х. ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	171
Мурзалинов М.Ш. ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В КРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД.....	178
Овчаренко Ю. Н. УЧЕТ РИСКОВ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНИИ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	183
Олейник Т.Я. ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ	188
Реут М.Н. РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	192

Румянцева Н.В. ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН	195
Титова Е.Г. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ДИАГНОСТИКИ КРИЗИСОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	205
Углирж М. Ю. ПЛАНИРОВАНИЕ ВНУТРЕННИХ РЕСУРСОВ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ.....	209
Чиркина Т. И. СТРАТЕГИЯ ПРОДАЖ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИХ СИСТЕМ.....	214
Шестакова А.О. ОЦЕНКА ВНУТРИФИРМЕННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ Г. ОМСКА.....	218
Шнайдер О. А. РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ-ДИСТРИБЬЮТОРА	225
Шорохова А.С.РЕАЛИЗАЦИЯ ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА В ПАВЛОДАРСКОЙ ОБЛАСТИ.....	235
Шуктуева О.И. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ	239
Щербинина Д.Ю. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	243
ANNOTATIONS TO THE ARTICLES.....	249

ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ КЛАСТЕРОВ В ПРОМЫШЛЕННОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

М.Б. Абаева

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, Омск

В статье исследованы особенности кластерного развития промышленного сектора экономики. Обоснован реляционный подход к обеспечению устойчивого развития промышленных кластеров. Предложен системный и последовательный подход к стимулированию формирования территориальных кластеров и центров кластерного развития в регионах России.

При оценке состояния промышленных кластеров в Российской Федерации следует отметить следующие моменты:

1. Несмотря на то, что кластер – это понятие экономическое и практически независимое по своей природе от государства, в России региональные власти зачастую являются одними из инициаторов формирования кластера. «Портрет» типичного кластера включает также следующие черты: формирование по территориальному или отраслевому признаку, процесс входа участника в кластер (и выхода из него) имеет юридическое оформление, общая высокая степень взаимодействия со структурами региональной власти [1].

2. Официальная (государственная) информация о кластерах в российской экономике отсутствует. На сайте Росстата отсутствует информация о кластерах в российской экономике. Информацию о кластерах (как пилотных, так и всех прочих) аккумулирует Российская кластерная обсерватория (РКО), созданная на базе Института статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ [2].

В Российской Федерации 25 кластеров имеют статус пилотных, т.е. получающих государственную федеральную поддержку. Отраслевые направления пилотных кластерных проектов: информационные технологии и электроника; новые материалы; производство летательных и космических аппаратов, судостроение; фармацевтика, биотехнологии и медицинская промышленность; химия и нефтехимия; ядерные и радиационные технологии. Территориально пилотные кластеры расположены преимущественно в Центральном и Северо-Западном федеральных округах, Приволжье, Урале, Западной и Восточной Сибири, Дальнего Востока [3]. Прочие кластеры (не относящиеся к пилотным) имеют более широкий территориальный и отраслевой охват.

Системный и последовательный подход к стимулированию формирования кластеров в регионах привел к учреждению центров кластерного развития во многих регионах России: Алтайском крае, Республике Татарстан, Астраханской области, Республике Башкортостан, Воронежской области, Калужской, Курганской, Пензенской областях, Пермском крае, Санкт-Петербурге, Самарской, Томской, Ульяновской областях, Республике Саха (Якутия), Ханты-Мансийском автономного округе – Югре, Липецкой, Вологодской, Белгородской областях, Республике Калмыкия, Новосибирской, Новгородской и Кемеровской областях.

В число решаемых Центром задач включены:

- содействие организации новых производств на принципах долевого участия;
- расширение практики совместного участия (консорциум) организаций - участников кластеров в реализации крупных заказов (государственные закупки, транснациональные корпорации);
- разработка и решение вопросов по реализации совместных проектов в области сокращения издержек, повышения конкурентоспособности, логистики, информационно - коммуникационных технологий и т.д.;
- разработка и реализация образовательных проектов;
- организация разработки единых стандартов в отношении продукции, поставщиков и т.п.;
- расширение маркетинговой деятельности организаций - участников кластеров в целях выхода на новые рынки, в том числе международные;
- выработка единых требований к поставщикам, оценка поставщиков в рамках кластеров;
- организация бенчмаркинга, организация работ по обеспечению соответствия продукции предприятий - участников кластеров требованиям потребителей в целях выхода на новые рынки сбыта и др. [4].

Пилотные инновационные территориальные кластеры распределены по шести отраслевым направлениям, при этом на промышленный сектор приходится более половины кластеров (Таблица 1).

Более 2/3 отобранных пилотных кластеров приходится на европейскую часть России, в том числе 9 кластеров расположены в Приволжском федеральном округе, 6 кластеров – в Центральном федеральном округе, 3 кластера – в Северо-Западном федеральном округе. В Азиатской части России осуществляют деятельность 7 кластеров, их них 5 – в Сибирском федеральном округе, 1 – в Уральском и 1 – в Дальневосточном федеральных округах.

**Распределение пилотных инновационных территориальных кластеров
по отраслевым направлениям (до объединения) [3, с.19]**

№ п/п	Отраслевое направление	Кластер
1	Ядерные и радиационные технологии	«Дубна» (Московская обл.) Саровский инновационный (Нижегородская обл.) ЗАТО г. Железногорск (Красноярский край) Ядерный (Ульяновская обл.)
2	Производство летательных и космических аппаратов, судостроение	Аэрокосмический (Самарская обл.) «Технополис “Новый Звездный”» (Пермский край) Авиастроение и судостроение (Хабаровский край) «Ульяновск-Авиа» (Ульяновская обл.) Судостроительный (Архангельская обл.)
3	Фармацевтика, биотехнологии и медицинская промышленность	Фармацевтика и медицинская промышленность (Санкт-Петербург) Фармацевтика и медицинская техника (Томская обл.) Биофармацевтический (Новосибирская обл.) Фармацевтика, биотехнологии и биомедицина (Калужская обл.) Биотехнологический (Московская обл.) Биофармацевтический (Алтайский край)
4	Новые материалы	«Физтех XXI» (Московская обл.) «Троицк» (Москва) Титановый (Свердловская обл.)
5	Химия и нефтехимия	Автомобилестроение и нефтехимия (Нижегородская обл.) «Камский» (Татарстан) Нефтехимический (Башкортостан) Комплексная переработка угля (Кемеровская обл.)
6	Информационные технологии и электроника	«Зеленоград» (Москва) ИТК «СибАкадемСофт» (Новосибирская обл.) ИТ и электроники (Томская обл.) ИТ-кластер (Санкт-Петербург) Радиационные технологии (Санкт-Петербург) Эффективная светотехника (Мордовия) Радиоэлектроника (Санкт-Петербург)

Инновационный территориальный Аэрокосмический кластер осуществляет свою деятельность на территории Самарской области. Деятельность кластера базируется на приоритетных в национальном масштабе промышленных комплексах и включает в себя подкластеры: ракетно-космический, двигателестроения и авиастроения. Научно-образовательное ядро кластера включает два высших учебных заведения. Реализация инновационных технологических решений повышает технико-экономические характеристики производимой продукции, ее эксплуатационную привлекательность и, как следствие конкурентоспособность. Совокупная численность персонала кластера составляет 45-50 тыс. человек, из них почти половина задействована в сфере исследований и разработок.

Судостроительный инновационный территориальный кластер функционирует на территории Архангельской области и осуществляет строительство судов и платформ, конструкций подводной инфраструктуры, специального оборудования для освоения месторождений нефти и газа на арктическом шельфе. К 2020 году планируется рост загрузки мощностей до 90%, рост производительности труда в 5 раз, сокращение времени стапельного производства в 1,5 раза, а также планомерное обновление технологического оборудования.

Инновационный территориальный кластер ракетного двигателестроения «Технополис «Новый звездный» расположен в Пермском крае. Кластер объединяет высокотехнологичные отрасли машиностроения: ракетное двигателестроение, авиационное двигателестроение, энергетическое машиностроение. Плановый объем инвестиций с 2012 по 2016 гг. оценивается в 4,7 млрд рублей (сумма финансирования и федерального и местного бюджетов, а также из внебюджетных источников). Преимуществом кластера является тесные кооперационные связи множества предприятий и организаций, а также наличие большого числа научно-исследовательских центров.

Консорциум «Научно-образовательно-производственный кластер «Ульяновск-Авиа» находится в Ульяновской области, включает в себя гражданское крупное и малое авиастроение, производство инновационной авионики, международные и внутрироссийские грузоперевозки, а также НИОКР и подготовку кадров в сфере своей деятельности. Реализация программы развития кластера позволит к 2016 году увеличить количество предприятий участников кластера с 34 до 241, объем производства с 47 млрд. руб. до 250 млрд. руб., выработку на одного работника с 1,73 млн. руб./чел. до 6,76 млн. руб./чел. Сумму налогов, уплачиваемых в бюджеты всех уровней, планируется увеличить до 37,5 млрд. руб. (более чем в 5 раз) [2].

Инновационный территориальный кластер авиастроения и судостроения Хабаровского края объединяет такие подотрасли машиностроения, как авиастроение и судостроение. К преимуществам Хабаровского края для организации кластера следует

отнести: наличие сильных промышленных предприятий, наличие образовательной базы в области машиностроения, широкие транспортно-логистические возможности региона и пр. За период с 2011 по 2020 г. рост инновационной активности предприятий в 2 раза, рост объема производства инновационных товаров, работ и услуг в 8,5 раз, нанотехнологичной продукции – в 14,6 раз.

Кластер «Физтех XXI» осуществляет свою деятельность в Московской области и сочетает в своей деятельности такие направления, как энергоэффективность, информационные, телекоммуникационные и космические технологии, а также биомедицину.

Кластер «Энергоэффективная светотехника и интеллектуальные системы управления освещением» функционирует в Республике Мордовия. Предприятия данного кластера специализируются на выпуске энергоэффективной продукции и технологий: светодиодные лампы и светодиодные модули, разрядные лампы, светильники, световые приборы различного назначения, элементная база силовой электроники, автоматизированные системы управления освещением, пускорегулирующая аппаратура и источники питания, комплектующие для производства ИС и светильников, обучение, подготовка и переподготовка специалистов. Кластер отличают высокий научный потенциал (кадровый и технический), устойчивые связи с ведущими научными центрами страны, уникальный для России образовательный потенциал (светотехнический факультет является единственным в России).

Кластер «Новые материалы, лазерные и радиационные технологии» (г. Москва) осуществляет НИОКР в сфере лазерных и радиационных технологий и выпускает инновационную продукцию. За последние пять лет объем затрат на исследования и разработки, развитие инновационной инфраструктуры предприятий и организаций-участников кластера, а также региональных и местных органов власти составил 8,8 млрд. руб.

Титановый кластер Свердловской области осуществляет разработки в сфере использования титана и современных технологий его обработки. Конкурентные преимущества кластера обусловлены высокими перспективами развития всех ключевых рынков, потребляющих титан (авиакосмос, энерго- и атомное машиностроение, медицинское оборудование, альтернативная энергетика и др.).

Камский инновационный территориально-производственный кластер расположен в Республике Татарстан. К направлениям деятельности кластера относятся нефтехимия, нефтепереработка и автомобилестроение. Преимуществом программы развития кластера являются хорошо проработанные механизмы развития научной инфраструктуры кластера и развития международных научных связей, а также подходы

к интеграции образовательных учреждений кластера к решению проблемы подготовки кадров и повышения квалификации кадров.

Кластер «Комплексная переработка угля и техногенных отходов» осуществляет свою деятельность на территории Кемеровской области, специализируется на углехимии, углеродных материалах, получении электроэнергии и переработке отходов. Ряд предприятий-участников кластера занимают лидирующие позиции на рынке химических полупродуктов и углеродных материалов. Совокупный оборот предприятий кластера превышает 120 млрд. руб. На текущий момент предприятия кластера обеспечивают 26 тыс. рабочих мест. Планируется, что к 2020 году будет создано 16 тыс. новых рабочих мест.

Нижегородский индустриальный инновационный кластер в области автомобилестроения и нефтехимии (Нижегородская область) объединяет более 70 промышленных предприятий, 16 высших и профессиональных учебных заведений, 96 предприятий и организаций, а так же включает обширную сеть инженерно-технических, коммерческих и сервисных организаций, объектов транспортной, энергетической, инженерной и социальной инфраструктуры.

Нефтехимический территориальный кластер (Республика Башкортостан) имеет значительный потенциал в части развития современного инновационно-активного нефтехимического производства. Кроме того, деятельность кластера характеризуется высокой степенью инвестиционной активности участников кластера. В рамках программы развития кластера планируется инвестировать порядка 165 млрд. руб., из которых почти 160 млрд. руб. составят средства частных инвесторов.

Кластер инновационных технологий осуществляет деятельность в Красноярском крае, объединяет НИОКР и производство в сфере ядерных технологий (в том числе не имеющих отношения к производству тепло- и электроэнергии), космических технологий, а также высокотехнологичной кремниевой продукции.

Инновационный территориальный кластер ядерно-физических и нанотехнологий (г. Дубна, Московская область) объединяет множество направлений в сфере высоких технологий. Программой развития кластера предусмотрен ежегодный прирост объемов производства инновационной продукции на 9%, выработки (в расчете на одного работника) на 6%, налоговых поступлений в бюджетную систему РФ – на 7-9%. Совокупная выручка предприятий-участников кластера от продаж несырьевой продукции в 2016 году запланирована на уровне 37,3 млрд. руб.

Саровский инновационный кластер функционирует на территории Нижегородской области и сочетает направления новой энергетики, ИТ-технологий, суперкомпьютинга и моделирования, новых материалов, научного приборостроения и мехатро-

ники. Совокупная численность сотрудников превышает 21 тыс. человек, суммарный объем отгруженной продукции составляет более 24 млрд. руб.

Ядерно-инновационный кластер г. Дмитровграда Ульяновской области специализируется на ядерной науке и технологиях, инновационной медицине, энергетике и инновационном производстве и внедрении разработок. 2016 году выручку кластера планируется увеличить до 13,1 млрд. руб. Реализация рассмотренных программой развития проектов позволит за период 2012-2016 гг. нарастить объем частных инвестиций на 641,71%.

Необходимо отметить, что при отборе кластеров критерий инновационности применялся не только к производимой продукции, но и к технологии производства. Как результат, лишь у половины пилотных кластеров удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме товаров собственного производства составляет более 45%.

Важной характеристикой функционирования кластера является повышение эффективности использования имеющихся ресурсов, в том числе использования рабочей силы. Данный рост эффективности целесообразно рассматривать в качестве одного из проявлений синергетического эффекта от объединения ряда предприятий в кластер

Организация работы большинства кластеров осуществляется управляющей компанией, которая одновременно является каким-либо государственным органом или органом корпоративного управления. Восемь кластеров управляется региональным институтом развития, 4 кластера – центром кластерного развития, по одному кластеру – отделом инновационного развития в корпорации, технопарком и совместно региональным институтом развития и центром кластерного развития.

Для поддержки кластеров на федеральном уровне был определен институт развития. Однако фактически степень взаимодействия различных институтов с кластерами имеет существенные различия. Так, качество взаимодействия с Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере и Ассоциацией инновационных регионов России сами кластеры оценивают примерно вдвое выше, чем качество и степень взаимодействия с Российским фондом технологического развития и ГК «Внешэкономбанк». В качестве факторов, обуславливающих такие различия, выступают степень представленности института развития в регионе (наличие региональных отделений) и перечень предлагаемых институтом развития форм поддержки кластеров.

Необходимо отметить, что по результатам опроса участников пилотных кластеров выявлено, что даже пилотные кластеры, официально получающие государственную поддержку, испытывают определенные трудности в реализации совместных про-

ектов. Более того, эти трудности в большей степени как раз связаны с отсутствием уверенности в долгосрочном характере государственной поддержки, недостаточным объемом поддержки со стороны государства, слишком короткими сроками между получением бюджетных средств и необходимостью отчитаться об их использовании, а также общими проблемами в согласовании с региональными властями важнейших вопросов развития кластера.

Соответственно, ряд кластеров в процессе своего развития получает государственную поддержку (финансовую, информационную и организационную), однако данная поддержка также создает дополнительные трудности для кластеров из-за особенностей выделения бюджетных средств и ограничений со стороны федеральных и региональных органов государственной власти в части принятия решений по реализации проектов внутри кластера.

Список литературы

1. Система менеджмента для управляющих компаний инновационных территориальных кластеров в Российской Федерации. Отчет НИУ ВШЭ и Фонда ЦСР «Северо-Запад». – ОАО «РВК», 2014. – 250 с.

2. Сайт Российской кластерной обсерватории [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://cluster.hse.ru/about/news.php>

3. Пилотные инновационные территориальные кластеры в Российской Федерации / под ред. Л.М. Гохберга, А.Е. Шадрина. – Москва: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2013. – 108 с.

4. Сайт Центра кластерного развития Воронежской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cluster36.ru/>

ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СФЕРЕ ИСПОЛНЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА

Е.А. Абиш

Республика Казахстан

Применение информационных технологий возможно практически во всех отраслях деятельности государства, в том числе и в исполнении государственного бюджета страны.

Для осуществления качественного и своевременного исполнения государственного бюджета необходимы определенные механизмы регулирования бюджетных средств. Один из таких механизмов в момент становления независимости Республики

Казахстан стал казначейский механизм регулирования бюджета, который в последствии преобразовался в целую структуру казначейства в финансовой системе страны.

Так, в 1994 году Правительство Республики Казахстан поставило задачу усилить роль Министерства финансов в процессе управления государственными финансами, для самостоятельного управления бюджетными средствами, определения сферы финансирования и объемов финансирования. Реализация поставленной задачи определилась Указом Президента Республики Казахстан от 27 января 1994 года № 1526 «Об образовании Казначейства Министерства финансов Республики Казахстан» [1].

В разработке законодательства казначейской системы об исполнении бюджета Казахстана активное участие принимали эксперты международных финансовых организаций, таких как: Международный валютный фонд, Объединенный Венский институт, Международный банк реконструкции и развития.

На первом этапе создания системы были сформированы территориальные управления казначейства во всех регионах с расчетно-кассовыми центрами Национального банка Республики Казахстан. Казначейство параллельно с расчетно-кассовым центром Национального банка занималось ведением учета доходов по республиканскому бюджету, осуществлением контроля за полнотой и своевременностью зачисления доходов в республиканский бюджет, правильностью их распределения между республиканским и местными бюджетами. Учет налогов и доходов, учет произведенных кассовых расходов, а также распределение доходов по уровням бюджетов и составление отчетности о кассовом исполнении республиканского бюджета производилось Национальным банком.

1 сентября 1995 года на Казначейство была возложена функция осуществления предварительного контроля за проведением банковских операций по бюджетным счетам организаций, состоящих на республиканском бюджете. Суть данного контроля заключалась в предоставлении до сдачи в банки заполненных расчетно-денежных документов в органы казначейства. Казначейство осуществляло проверку соответствия выделенным государственным кредитам, производило на них разрешительную надпись, и только после этого учреждение Национального банка принимало к исполнению платежные поручения и чеки.

Одной из главных задач казначейства является прогнозирование размеров государственных финансов в целях эффективного и оперативного управления и маневрирования ими. При выполнении функции прогнозирования потока поступления доходов в республиканский бюджет в деятельности территориальных органов казначейства особое место занимает осуществление контроля за правильным распределением и зачислением доходов в бюджеты разных уровней в соответствии с утвержденным Министерством финансов распределением поступлений в государственный бюджет.

В октябре 1995 года Указом Президента Республики Казахстан расчетно-кассовые центры Национального банка были переданы в ведение Казначейства Министерства финансов. С 1 сентября 1996 года начал функционировать Государственный Бюджетный банк при Казначействе Министерства финансов.

Дальнейшее совершенствование казначейства, одной из главных задач которого является обеспечение предварительного контроля использования бюджетных средств путем радикального изменения существующего порядка финансирования, а также внедрения новой бюджетной классификации, предопределило совершенствование платежной системы. Во исполнение этой задачи в 1996 году центральным казначейством была разработана переходная платежная система расходов республиканского бюджета, которая должна была действовать до полной компьютеризации казначейства и создания единой его системы [2].

В любой экономической системе долгосрочная динамика экономического роста связана, прежде всего, с освоением нововведений. В течение 20 лет Правительство Республики Казахстан проводит реформирование системы управления финансовыми ресурсами государства на всех уровнях, включая республиканские и местные бюджеты. На заседании коллегии, состоявшемся в марте 1995 года был утвержден план модернизации системы казначейства.

Этот план включал три этапа:

1. Организационно-методическая работа. На этом этапе должны быть разработаны положения об областных управлениях и районных, городских отделениях казначейства, управлениях и отделах Комитета казначейства; подготовлены необходимые методические указания для работы в переходный период; новая бюджетная классификация доходов и расходов республиканского бюджета и ряд других инструкций и положений, необходимых в работе.

2. Разработка программного обеспечения. Этот этап включает разработку следующих программных комплексов: создание и ведение реестро-объектов, финансируемых из республиканского бюджета, составление и учет изменений по объектной росписи республиканского бюджета, планирование и учет исполнения фондов целевого финансирования, ежедневный учет кассового исполнения бюджета по доходам и расходам в разрезе подразделений бюджетной классификации;

3. Компьютеризация системы казначейства. На данном этапе планировалось внедрение новейшей информационно-вычислительной системы. Данная система предполагает использование программного обеспечения позволяющая введение учета и контроля финансовых операции государственных учреждений, с предоставлением отчетных данных об освоении бюджетных средств.

Таким образом под кураторством Министерства финансов Республики Казахстан в стране начали внедрять новейшую информационную технологию - программу «Казначейство-Клиент».

Система «Казначейство-клиент» в Павлодарской области функционирует с ноября месяца 2012 года, она охватывает все уровни казначейства и обеспечивает функциональное взаимодействие с правительственными организациями, Национальным банком, платежными системами, министерствами, акиматами, администраторами бюджетных программ и государственными учреждениями.

Предоставляя принимающим решения государственным органам управления достоверную, своевременную и достаточную финансовую информацию система «Казначейство-клиент» является основой для эффективного управления государственными финансами на всех уровнях, для местных бюджетов и исполнительных органов, с жестким контролем исполнения бюджетных процедур на всех уровнях и этапах. Реализация программы «Казначейство-клиент» сопровождается повсеместным достаточным техническим оснащением компьютерной техникой государственных учреждений, в особенности отдаленные сельские округа. До внедрения системы «Казначейство-клиент» бухгалтера и заместители Акимов сельских округов имеющих право первой подписи на финансовых документах, вместе с компьютерами находились в районных центрах, для оперативного исправления финансовых документов в случае возврата органами казначейства. С внедрением системы «Казначейство-клиент» в отдаленных сельских округах появились современные мощные компьютеры и Интернет, что позволяет им работать, не покидая рабочего места и экономить средства на транспортные расходы.

«Казначейство-клиент» является Системой электронного документооборота с государственными учреждениями, администраторами бюджетных программ, уполномоченными государственными органами. Система предназначена для обеспечения автоматизации функций казначейства по приему и обработке документов, предоставляемых в органы казначейства и предоставлению отчетности.

Целью Системы является повышение эффективности взаимодействия казначейства с обслуживаемыми государственными учреждениями.

Информационная система «Казначейство-клиент» представляет собой программу, позволяющую отправлять и принимать финансовые документы с помощью модемной связи или выделенной интернет-линии.

Участниками системы являются: казначейство; клиент; Национальный удостоверяющий центр (далее-НУЦ), основными компонентами, которого являются Центры Сертификации и Центры Регистрации. Схема участников системы «Казначейства-клиент» представлена на рисунке 1.

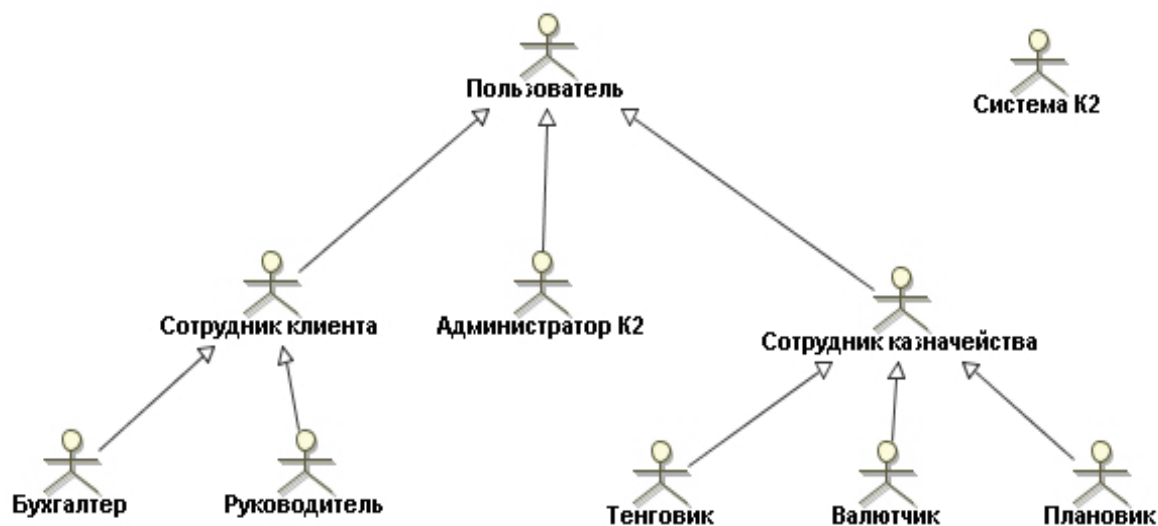


Рис. 1. Действующие лица системы «Казначейство – клиент»

Предметом автоматизации являются функции Казначейства по приему и обработке документов, предоставляемых Клиентом. Автоматизации также подлежит функция предоставления Казначейством данных и отчетов Клиентам.

Целью информационной системы (далее-ИС) «Казначейство-Клиент» является повышение эффективности взаимодействия Казначейства с обслуживаемыми государственными учреждениями посредством предоставления современной, интегрированной и высокоэффективной информационной среды, в целом внедрение ИС «Казначейство-Клиент» ускоряет процедуры предоставления услуг государственным органам [8].

В результат запуска этой системы обеспечено дистанционное обслуживание государственных учреждений, что значительно улучшило качество исполнения бюджетов, позволило заметно сократить время прохождения платежных документов государственных учреждений от трех и 10 дней до одного дня и уменьшить денежные расходы, экономия по Павлодарской области с ноября месяца 2012 года составила 789 587 тенге.

Все электронные документы, созданные клиентом (государственным учреждением) и отправляемые по системе, оформляются в соответствии с требованиями действующего бюджетного законодательства и подписываются электронно-цифровой подписью (далее - ЭЦП) уполномоченных руководителем клиента и руководителем финансовой группы клиента (или сотрудником уполномоченного органа), имеющими право подписи, - Казначейство при получении электронного документа через систему.

ИС «Казначейство-клиент» проверяет наличие ЭЦП, сверяет принадлежность ЭЦП на соответствие предоставленным образцам подписей. При соответствии данных, документ признается имеющим юридическую силу и равнозначным документу

на бумажном носителе. При обнаружении несоответствий электронный документ возвращается клиенту с указанием причин возврата.

Система обеспечивает:

- создание электронных форм документов, представляемых Клиентом в территориальные подразделения Казначейства;
- осуществление проверок форматно-логического контроля корректности заполнения электронных форм документов;
- использование электронно-цифровой подписи (далее - ЭЦП) для удостоверения своего авторства, а также целостности созданных Клиентами электронных документов;
- отправку Клиентом заполненных и закреплённых ЭЦП электронных документов;
- прием и первичную обработку электронных документов, предоставляемых Клиентом в Казначейство;
- передачу поступивших электронных документов в интегрированную информационную систему (далее - ИИСК);
- контроль состояния электронных документов, предоставленных Клиентом в Казначейство;
- представление Клиентам данных в установленном формате и отчетов в рамках компетенции Казначейства;
- обмен электронными сообщениями (Казначейство-клиент, Клиент-казначейство).

Целью Системы является повышение эффективности взаимодействия Казначейства с Клиентом посредством предоставления современной, интегрированной и высокоэффективной информационной среды.

Система обеспечивает эффективное решение следующих задач:

- на основе применения современных высокоэффективных технологий хранения и обработки информации, унифицирование, упрощение и ускорение автоматизированный ввод данных по документам, обрабатываемым в ИИСК;
- повышение оперативности, точности, надежности, прозрачности данных, связанных с процедурами предоставления документов в органы казначейства;
- применение современных средств защиты информации ЭЦП – для подтверждения достоверности документов и упрощения процесса согласования документов.

Развитие и тиражирование информационной системы «Казначейство-Клиент» обеспечивает эффективное решение следующих управленческих задач:

– унификация, упрощение и ускорение автоматизированного ввода данных документов в информационную систему Казначейства, с применением современных высокоэффективных технологий хранения и обработки информации;

– повышение оперативности, точности, надежности, прозрачности данных, обрабатываемых казначейством;

– интеграция с современными средствами защиты информации - Электронной цифровой подписью - для подтверждения достоверности документов, упрощения процесса согласования документов и использования средств защиты каналов связи;

– организация централизованного архива документов для хранения, обработки, доступа и эффективного поиска информации в архиве.

Для начала работы в системе все заявители (клиенты) должны подписать утвержденную казначейством форму соглашения об электронно-цифровой подписи (далее - ЭЦП), а также заполнить шаблон для предоставления данных по каждому пользователю системы, согласно политике применения регистрационных свидетельств аутентификации и ЭЦП пользователей системы, утвержденной Национальным удостоверяющим центром (далее - НУЦ) Республики Казахстан. Владельцами регистрационных свидетельств являются лица, на имя которых НУЦ выданы регистрационные свидетельства, правомерно владеющие закрытыми ключами, соответствующими открытым ключам, указанным в регистрационных свидетельствах. Средства ЭЦП должны использоваться совместно со средствами вычислительной техники, его программным обеспечением, полностью соответствующим и удовлетворяющим требованиям к программно-техническим средствам пользователя системы [3].

Электронные документы Клиента, полученные Казначейством через Систему принимаются согласно Правил исполнения бюджета и его кассового обслуживания, утвержденных Постановлением Правительства РК от 26 февраля 2009 года №220 [10].

Казначейство принимает от Клиента документы на бумажном носителе в следующих случаях:

– на время изготовления, перевыпуска и отзыва личного ключа ЭЦП пользователя Системы;

– отсутствия технической возможности для подключения к Системе.

В соответствии с проведенным анализом работы казначейства, с внедрением системы электронного документооборота «Казначейство-клиент» имеются определенные преимущества.

С внедрением системы «Казначейства-клиент» (далее - система) заявка на регистрацию гражданско-правовой сделки государственного учреждения (далее - ГУ) в электронном формате формируется бухгалтером ГУ в системе на своем рабочем месте. После формирования заявки, заявка электронном формате, по системе передается на

проверку и подписание начальнику ГУ. Подписанная заявка, автоматически проверяется системой «Казначейства-клиент» на соответствие электронно-цифровой подписи (далее - ЭЦП). Далее сотрудники группы регистрации договоров Департамента казначейства осуществляют проверку на соответствия реквизитов, и достаточность бюджетных средств в интегрированной информационной системе казначейства. После прохождения данных процедур в случае положительного результата клиенту казначейства в электронном формате по средствам системы «Казначейство-клиент» приходит уведомление о регистрации гражданско-правовой сделки (данная процедура занимает от 2 часов до 1-го дня). Преимущество заключается в сокращении времени на обслуживание, отсутствия транспортных расходов, затрат на закупку офисной бумаги и отсутствия графика обслуживания ГУ, в случае возврата документа без исполнения время и количество подачи заявки не ограничено [4].

После получения уведомления на регистрацию гражданско-правовой сделки клиент казначейства на рабочем месте в системе «Казначейство-клиент» формирует счет к оплате, подписывает его электронно-цифровой подписью (далее - ЭЦП), передает также по системе «Казначейство-клиент» на проверку и подпись руководителю государственного учреждения (руководитель государственного учреждения находится у себя в кабинете, бухгалтеру нет необходимости подниматься к руководителю, все вопросы можно обсудить по телефону). После подписания ЭЦП руководителя, счет к оплате по системе «Казначейства-клиент» автоматически переходит в казначейство, где сотрудники группы предварительного контроля по системе «Казначейства-клиент» осуществляют проверку электронного формата счета к оплате на соответствия нормативно-правовым актам регламентирующих исполнение государственного бюджета. По завершению процедуры проверки счета к оплате в системе «Казначейство-клиент», счет к оплате автоматически переходит в операционную группы (отделы утверждения и контроля платежей), операционная группа в свою очередь осуществляет визуальный контроль электронного документа, формирует платеж и утверждает счет к оплате в системе «Казначейство-клиент» для отправки платежа до получателя бюджетных средств. С внедрением системы процесс утверждения счета к оплате проходит только две стадии контроля на предварительном этапе (группа предварительного контроля) и операционном этапе (отделы утверждения и контроля платежей) и время прохождения документов и получение денежных средств получателем денег сократилось от 3-х дней до 8 часов.

Порядок прохождения и утверждения счета к оплате и получение бюджетных средств получателем денег в системе «Казначейство-клиент»

Для получения бюджетных средств потенциальному поставщику, оказывающему услуги, работы либо предоставляющему товары государственному учреждению, не-

обходимо зарегистрироваться в органах казначейства. До внедрения системы «Казначейства-клиент» клиенту казначейства необходимо было направить нарочно на бумаге письмо в адрес Департамента казначейства о регистрации поставщика в органах казначейства с приложением справки с банка о наличии счета. Руководство Департамента, после рассмотрения письма клиента-казначейства отписывает письмо ответственному исполнителю, секретарь зарегистрировав письмо передает непосредственному исполнителю под роспись. Исполнитель, получив письмо, проводит проверку документов и регистрирует в интегрированной информационной системе казначейства поставщика услуг (данная процедура занимает до 2-х дней). Клиент о регистрации поставщика узнает только на следующий день после предоставления письма.

Порядок регистрации поставщика товаров, работ и услуг в органах казначейства по бумажной системе казначейства.

С внедрением системы «Казначейства клиент» процедура регистрации поставщика услуг государственным учреждением значительно сократило время регистрации поставщика от 2-х дней до 4-часов. При регистрации поставщика бухгалтер государственного учреждения сканирует копию свидетельство о государственной регистрации и оригинал справки с банка о наличии у поставщика счета в банке. Бухгалтер государственного учреждения в системе «Казначейство-клиент» заходит в раздел регистрации поставщиков, прикрепляет отсканированные документы и оправляет в казначейство. Ответственный работник казначейства, получив документы, проверяет достоверность информации и производит регистрацию поставщика. Уведомление и регистрации поставщика в органах казначейства, клиенту приходит в течение 10 минут после регистрации.

Регистрация поставщика услуг в системе «Казначейство клиент».

Система «Казначейство-клиент» предполагает и внедрение системы международных стандартов финансовой отчетности общественного сектора на базе Е-Минфин. С 2013 года Министерство финансов Республики Казахстан в пилотном варианте в бухгалтерской и кадровой работе использует международные стандарты финансовой отчетности общественного сектора (МСФО ОФ) в секторе Е-Минифин, которая позволяет в он-лайн режиме производит просмотр и проверку кадровых и бухгалтерских данных и отчетностей вышестоящим органам (Комитеты, Министерства, Агентства и другие вышестоящие органы). Внедрение этой системы по всей стране позволяет вести повсеместный контроль бухгалтерской и кадровой работы и сокращает командировочные раходы бухгалтеров и работников кадровой службы на сдачу квартальных полугодовых, девятимесячных и годовых отчетов (отчеты сдаются с в онлайн режиме в электронном формате) и уменьшает количество преступлений финансового характера [5].

Список литературы

1. Об образовании казначейства Мифина РК: Указ Президента Республики Казахстан от 27 января 1994 года // «Казахстанская правда», Алматы, 28 января 1994 г.
2. Об образовании казначейства Мифина РК: Указ Президента Республики Казахстан от 27 января 1994 года // «Казахстанская правда», Алматы, 28 января 1994 г.
3. О создании Государственного бюджетного банка Республики Казахстан: Постановление Правительства Республики Казахстан от 6 февраля 1996 года № 167, // Собрание актов Президента Республики Казахстан и Правительства Республики Казахстан. Алматы, 2000, № 7.
4. Вопросы образования казначейства Минфина РК: Постановление Кабинета министров Республики Казахстан от 20 мая 2007 года № 549 // Журнал «Информационный бюллетень Министерства финансов». Алматы, 2010. №5.
5. Жакипбеков С.Т. Совершенствование системы казначейства // Журнал «Каржы–каражат – Финансы Казахстана». Алматы, 2012, №11.

УДК 331.101.3

МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ ТРУДА РАБОТНИКОВ

Е.Т. Айтышев

Республика Казахстан

Проблемы мотивации работников предприятий любых форм собственности, всегда были и остаются по сей день наиболее актуальными независимо от общественно-политического строя, который функционирует в отдельно взятой стране и всего мирового сообщества в целом, так как от четко разработанных систем мотивации зависит не только социальная и творческая активность работников, но и конечные результаты предприятий в их многогранной социально-экономической деятельности и особенно в области внедрения в производство инновационных процессов, мероприятий научно - технического прогресса.

Актуальность проблем мотивации не оспаривается ни наукой, ни практикой, так как от четкой разработки эффективной системы мотивации зависит не только повышение социальной и творческой активности конкретного работника, но и конечные результаты деятельности предприятий различных организационно-правовых форм собственности, производственной и непроизводственной сфер деятельности.

Понятие мотивации, в организационном контексте - это процесс, с помощью которого менеджер побуждает других людей работать для достижения организационных целей, тем самым, удовлетворяя их личные желания и потребности.

Мотивация, как один из методов функции управления персоналом, является составной частью процесса управления. При рассмотрении мотивации следует сосредоточиться на факторах, которые заставляют человека действовать и усиливают его действия. Основные из них: потребности, интересы, мотивы и стимулы.

Потребности можно удовлетворить вознаграждением, дав человеку, то, что он считает для себя ценным. Но в понятие «ценность» разные люди вкладывают неодинаковый смысл, а, следовательно, различаются и их оценки вознаграждения.

«Внутреннее» вознаграждение человек получает от работы, ощущая значимость своего труда, испытывая чувство к определенному коллективу, удовлетворение от общения, дружеских общений с коллегами.[1, с.2]

«Внешнее» вознаграждение - это зарплата, продвижение по службе, символы служебного статуса и престижа.

Мотивация является сложным психофизиологическим состоянием, которое характеризуется совокупностью динамически иерархизированных побуждений человека к той или иной деятельности. Сложность в рассмотрении данной проблемы состоит в том, что любая деятельность — будь то труд, познание, общение и т. д. — полимотивирована. Она побуждается не одним-единственным мотивом, а их совокупностью.

Некоторые мотивы взаимно дополняют друг друга, некоторые находятся в конфликте. Они то, усиливают друг друга, то искажают деятельность человека, отчего он, в конце концов, затрудняется определить, почему он поступил так, а не иначе. Мало того, многие мотивы человеком не осознаются. Поэтому бессмысленно строить мотивационный процесс в организации, опираясь лишь на отдельные составляющие сложного мотивационного комплекса. Задачей трудовой среды в модели мотивации труда является создание мотивирующих условий для эффективной работы человека в организации.

Таким образом, мотивация - обусловленное потребностью возбуждение определенных нервных структур (функциональных систем), вызывающих направленную активность организма.

От мотивационного состояния зависит допуск в кору головного мозга тех или иных сенсорных возбуждений, их усиление или ослабление. Эффективность внешнего стимула зависит не только от его объективных качеств, но и от мотивационного состояния организма (утолив страсть, организм не станет реагировать на самую привлекательную женщину).

Отсюда обусловленные потребностью мотивационные состояния характеризуются тем, что мозг при этом моделирует параметры объектов, которые необходимы для удовлетворения потребности, и схемы деятельности по овладению требуемым объектом.

К мотивационным состояниям человека относятся: установки, интересы, желания, стремления и влечения.

Установка — это стереотипная готовность действовать в соответствующей ситуации определенным образом. Эта готовность к стереотипному поведению возникает на основе прошлого опыта. Установки являются неосознанной основой поведенческих актов, в которых не осознается ни цель действия, ни потребность, ради которой они совершаются.

Интерес - избирательное отношение к предметам и явлениям в результате понимания их значения и эмоционального переживания значимых ситуаций. Интересы человека определяются системой его потребностей, но связь интересов с потребностями не прямолинейна, а иногда и не осознается. В соответствии с потребностями интересы подразделяются по содержанию (материальные и духовные), по широте (ограниченные и разносторонние) и устойчивости (кратковременные и устойчивые). Различаются также непосредственные и косвенные интересы. Интересы могут быть положительными и отрицательными. Они не только стимулируют человека к деятельности, но и сами формируются в ней. С интересами человека тесно связаны его желания.

Желание - мотивационное состояние, при котором потребности соотнесены с конкретным предметом их удовлетворения. Если потребность не может быть удовлетворена в данной ситуации, но эта ситуация может быть создана, то направленность сознания на создание такой ситуации называется стремлением. Стремление с отчетливым представлением необходимых средств и способов действия является намерением. Разновидностью стремления является страсть - стойкое эмоциональное стремление к определенному объекту, потребность в котором доминирует над всеми остальными потребностями и придает соответствующую направленность всей деятельности человека.

Преобладающие стремления человека к определенным видам деятельности являются его склонностями, а состояние навязчивого тяготения к определенной группе объектов - влечениями.

Итак, понятие мотивации включает в себя все виды побуждений человеческого поведения. Следует различать понятия «мотив» и «мотивация». Мотивация - это общее побуждение активности в определенном направлении. Наиболее элементарной формой побуждения являются влечения - переживания неосознаваемых потребностей, преимущественно биологического характера.

Побуждениями к деятельности в определенном направлении могут быть положительные и отрицательные чувства: любознательность, альтруизм, эгоизм, корысть, алчность, ревность и т. д.

Мотивация - это процесс создания системы стимулов для достижения поставленных перед работником целей на основе учета и использования его потребностей, ценностных ориентиров, убеждений, мировоззрения[2, с. 427].

На мотивацию работника влияют:

- индивидуальные качества и усилия по самомотивации;
- задача, которую ставит руководитель;
- характер руководства (способности руководителя, его стиль и т.д.);
- группа, в которой он трудится;
- вся организация с ее структурами и культурой;
- общество, которое определяет общую трудовую атмосферу, ценности и нормы.

Существуют различные способы мотивации:

- нормативная мотивация - побуждение человека к определенному поведению посредством идейно-психологического воздействия: убеждение, внушение, информирование, психологическое заражение и т.п.;

- принудительная мотивация, основывающаяся на использовании власти и угрозе ухудшения удовлетворения потребностей работника в случае невыполнения им соответствующих требований;

- стимулирование - воздействие не непосредственно на личность, а на внешние обстоятельства с помощью благ - стимулов, побуждающих работника к определенному поведению.

Первые два способа мотивации являются прямыми, ибо предполагают непосредственное воздействие на человека, третий способ - стимулирование - косвенный, поскольку в его основе лежит воздействие внешних факторов - стимулов.

Центральное место в теории мотивации занимает понятие «мотив».

Мотив - это преимущественно осознанное внутреннее побуждение личности к определенному поведению, направленному на удовлетворение тех или иных потребностей. Нередко мотивы определяют и как первоначально не актуализированную готовность человека к определенному поведению.

Мотив характеризует, прежде всего, волевою сторону поведения, т.е. он неразрывно связан с волей человека. Хотя мотив выражает готовность к действию, побуждает к нему, он может и не перерасти в действие или поведение, в этом случае имеет место борьба мотивов, в которой побеждает и актуализируется наиболее сильный из них [4, с.167].

Мотивы существуют в системном взаимодействии с другими психологическими явлениями, образуя сложный механизм мотивации. Он включает в себя потребность, притязания, стимулы, установки, оценки.

Исходным звеном, первым «полюсом» механизма является потребность, выражающая нужду, необходимость для человека определенных благ, предметов или форм поведения. Потребности могут быть как врожденными, так и приобретенными в процессе жизни и воспитания.

Реальными, соотносимыми со средой формами проявления потребности выступают притязания и ожидания. Они являются как бы следующим после потребности звеном механизма мотивации. Притязания представляют собой привычный, детерминирующий поведение человека уровень удовлетворения потребности. На базе одной и той же потребности могут сформироваться различные притязания и ожидания [5, с.152].

Ожидания конкретизируют притязания применительно к реальной ситуации и определенному поведению. Основываясь примерно на одинаковых притязаниях, ожидания, тем не менее, могут существенно различаться. Скажем, в кризисной ситуации, тогда, когда предприятие находится на грани банкротства, ожидания работников значительно ниже, чем в обычное, «нормальное» время. При разных условиях притязаний ожидания могут различаться очень существенно. Так, ожидания вознаграждения за примерно одинаковый труд у американского и казахстанского государственного служащего или ученого сегодня почти несопоставимы.

Вторым «полюсом» механизма мотивации выступает стимул, представляющий собой те или иные блага (предметы, ценности и т.п.), способные удовлетворять потребность при осуществлении определенных действий (поведения). Собственно говоря, стимул ориентирован на удовлетворение потребности. [6, с.72].

Система морального и материального стимулирования труда в различных компаниях предполагает комплекс мер, направленных на повышение трудовой активности людей и как следствие повышение эффективности труда и его качества. Известный японский менеджер Л. Якокка писал: «Когда речь идет о том, чтобы предприятие двигалось вперед, вся суть в мотивации людей» [7, с.30].

В заключении следует отметить, что путь к эффективному управлению персоналом лежит через понимание его мотивации. Только зная, что движет человеком, что побуждает его к действиям, какие мотивы лежат в основе его поведения, можно попытаться разработать эффективную систему форм и методов управления человеком. Для этого необходимо знать, как возникают те или иные мотивы, как и какими способами, мотивы могут быть приведены в действие, как осуществляется мотивирование людей.

Список литературы

1. Гончаров В.И. Менеджмент: Учеб. Пособие. – Мн.: Мисанта, 2003.- 624с.
2. Робине Стехан. Менеджмент. М., 1991. – 427с.
3. Веснин В.Р. Практический менеджмент персонала. - М.: ЮРИСТЪ, 1998.-496с.
4. Виханский О.С., Наумов А.И. Практикум по курсу «Менеджмент». М.:Гордарика, 2003. - 528с.
5. Веснин В.Р. Основы менеджмента. – «Триада, ЛТД», 1997. - 384с.
6. Генкин Б. М., Конакова Г. А., Кочетков В. И. и др. Основы управления персоналом. - М.:Высш.шк., 1997. - 383с.
7. Смирнов С.С. Менеджмент плюс финансы. - М.: Экономика, - 1998. - 98с.

УДК 330.332

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ПАВЛОДАРСКОЙ ОБЛАСТИ

З.А. Арынова

Республика Казахстан

Актуальность темы данной статьи во многом обусловлена тем, что степень инвестиционной привлекательности является определяющим условием активной инвестиционной деятельности. В статье рассмотрены вопросы инвестиционной привлекательности Павлодарской области – крупного промышленного региона Республики Казахстан.

При характеристике эффективности функционирования региональной экономики следует особо выделить показатель инвестиционной привлекательности, который является определяющим условием активной инвестиционной деятельности, а, следовательно, и эффективного социально-экономического развития региональной экономики.

В совокупности понятий, формирующих состояние инвестиционной сферы, или иначе - инвестиционный климат в экономике, инвестиционная привлекательность страны в целом, региона, отрасли, предприятия или корпорации является системообразующей категорией. Инвестиционная привлекательность страны, региона и т.д. - система или сочетание различных объективных признаков, средств, возможностей, обуславливающих в совокупности потенциальный платежеспособный спрос на инвестиции в данную страну, регион, отрасль, предприятие (корпорацию). В зависимости от временного горизонта анализа, управления и прогнозирования могут быть выделены текущая и перспективная инвестиционная привлекательность. Основные методические положения их измерения являются едиными.

Уровень инвестиционной привлекательности страны, региона, отрасли, предприятия (как обобщенное количественное выражение их инвестиционной привлекательности) состоит из двух компонентов - уровня инвестиционного потенциала и уровня неспецифических (некоммерческих) инвестиционных рисков

С переносом центра тяжести экономических реформ на региональный уровень регулирование инвестиций все в большей степени смещается в сторону регионов. Инвестиционные процессы на уровне региона являются движущей силой не только развития территории, но и страны в целом.

При этом инвестиционные возможности регионов определяются степенью их финансовой и экономической самостоятельностью. Чем выше финансовая и экономическая самостоятельность регионов, тем больше свободы у них в выборе методов реализации инвестиционной политики.

Определяющим условием активной инвестиционной деятельности, а, следовательно, и эффективного социально-экономического развития экономики, как для государства в целом, так и на уровне регионов является степень их инвестиционной привлекательности. Во многом это обусловлено тем, что одна из задач, стоящих перед современным обществом, заключается в создании необходимых и благоприятных условий для интенсификации экономического роста, повышения качества жизни населения. Достижение поставленной задачи возможно путем привлечения инвестиций в реальный сектор экономики.

Повышение инвестиционной привлекательности способствует дополнительному притоку капитала, экономическому подъему. Инвестор, выбирая регион для вложения своих средств, руководствуется определенными характеристиками: инвестиционным потенциалом и уровнем инвестиционного риска, взаимосвязь которых и определяет инвестиционную привлекательность региона [1].

Инвестиционная привлекательность региона формируется с одной стороны - инвестиционным потенциалом территории, а с другой - возможными рисками. В свою очередь инвестиционный потенциал и риск - это агрегированное представление целой совокупности факторов. Наличие региональных инвестиционных рисков свидетельствуют о неполном использовании инвестиционного потенциала территории.

В первую очередь, инвестиционная привлекательность региона определяется потенциалом, который представляет собой способность территории привлечь инвестиции из различных источников, максимально используя имеющиеся ресурсы и конкурентные преимущества [2].

Второй составляющей инвестиционной привлекательности региона является инвестиционный риск - показатель, характеризующий масштабы тех или иных проблем в регионе. В отличие от инвестиционного потенциала, инвестиционный риск напря-

мую не зависит от размеров экономики региона, он отражает уровень надежности капиталовложений в экономику региона. Кроме того, инвестиционный риск является более волатильным показателем, изменение рангов интегрального риска на одну-две позиции за один год для регионов является нормальным явлением [3].

В целом под термином «потенциал» (от лат. *potentia*) понимаются источники, возможности, средства, запасы, которые могут быть использованы для решения какой-либо задачи, достижения определенной цели; возможности отдельного лица, общества, государства в определенной области [4].

Высокая экономическая активность регионов РК и существенное увеличение притока инвестиций в экономику, характерные для последних лет, в значительной степени обусловлены результатом многолетней успешной работы региональных властей по повышению инвестиционной привлекательности своих территорий.

Создание максимально благоприятных условий для начала и развития бизнеса и инвестирования, повышения конкурентоспособности региона является одной из главных задач региональной экономической политики.

Одним из наиболее инвестиционно привлекательных, экономически развитых регионов Казахстана является Павлодарская область, обладающая богатыми природными ресурсами и развитой инфраструктурой.

Индикаторами инвестиционной привлекательности региона являются объем и темп роста инвестиций в основной капитал. Ежегодный прирост инвестиций в экономику региона в среднем достигает свыше 10 процентов, и за последние три года их объем составил порядка 651 миллиардов тенге. Область занимает лидирующие позиции в реализации государственной программы форсированного индустриально-инновационного развития Казахстана.

Результаты оценки инвестиционной привлекательности регионов Республики Казахстан [5] свидетельствуют о том, что Павлодарская область в республиканском рейтинге инвестиционной привлекательности в разрезе основных социально-экономических показателей находится во второй группе. Исключением является показатель «Инфраструктурная обеспеченность», по которому регион входит в первую группу лидеров и показатель «Объем экспорта в тысячах долларов США», по которому позиции региона ухудшились (область включена в третью группу).

Инвестиционный потенциал характеризует возможности региона в привлечении и использовании средств отечественных и зарубежных инвесторов, предпринимателей, населения для решения региональных проблем.

Инвестиционный потенциал Павлодарской области - крупнейшего промышленного региона Казахстана, определяется, с одной стороны, его уникальностью, как од-

ной из богатейших территорий страны, с другой стороны - его активностью в экономической, научной и культурной жизни республики

Павлодарская область в целом характеризуется как потенциально позитивный регион с повышающимся трендом инвестиционной привлекательности, которая определяется целым комплексом составляющих частей преимущественного характера, в числе которых: выгодное географическое положение; наличие развитой производственной базы; развитые международные и межрегиональные связи; наличие значительных природных ресурсов; наличие развитой инфраструктуры; квалифицированные трудовые ресурсы, социальная стабильность;

Павлодарская область расположена в северо-восточной части Республики Казахстан. Регион является транзитным центром, обладающим новейшими геополитическими условиями для развития международных торгово-экономических связей, а также позволяющим обслуживать внешнеэкономические связи других регионов Казахстана, стран ближнего и дальнего зарубежья. Граничит с севера Омской областью, с северо-востока Новосибирской областью Российской Федерации, с востока Алтайским краем и Восточно-Казахстанской областью, с юга - Карагандинской областью, с запада - Акмолинской и Северо-Казахстанской областями. Территория - 124,8 тысяч квадратных километров.

Минерально-сырьевой потенциал представляет собой обеспеченность балансовыми запасами основных видов природных ресурсов. Павлодарская область является крупнейшей природно-сырьевой базой Казахстана. Уникальный природно-сырьевой потенциал региона способен на протяжении обозримого времени обеспечивать значительное поступление доходов.

В Павлодарской области 105 месторождений общераспространенных полезных ископаемых (кирпичное и керамзитовое сырье, строительный камень, песок, известняк, формовочные материалы, поваренная соль, декоративно - облицовочный камень), а также 26 месторождений металлических полезных ископаемых и угля. Из общего числа имеющихся месторождений 60 месторождений являются свободными.

На территории области сосредоточено 35,7% балансовых запасов угля РК, 3,7% республиканских запасов меди, 5,2% золота, 2,3% молибдена, 30,8% флюсовых известняков, 32,5% формовочных песков (таблица 2).

В Павлодарской области основные запасы угля находятся в Экибастузском (каменные угли – 10,5 миллион тонн) и Майкубенском (бурые угли – 2,2 миллион тонн) бассейнах, где добыча происходит открытым способом, а потому добывается самый дешевый уголь на территории СНГ. Обеспеченность запасами высокая и составляет 70 лет, имеется группа месторождений, подготовленных для промышленного освоения. Кроме того, к Казахстанскому углю привязаны ТЭС Урала и Сибири.

Балансовые запасы Торгайского буроугольного бассейна, в котором около 20 крупных месторождений, оцениваются в 6,7 миллиардов тонн, а Приозерного около 360 миллионов тонн. Бурые угли отличаются высокой калорийностью, малозольностью. Но они не транспортабельны, поэтому могут использоваться только на месте сжигания на ТЭЦ и получения электроэнергии.

В Майском районе Павлодарской области разведано месторождение камня габбро (черного цвета) «Керегетас» с запасами 4785,9 кубических метров. В Баянаульском районе на участке «Коктас» начаты геологоразведочные работы на камень габбро (бирюзовый цвет). В Павлодарской области выявлено 103 минерализованных озера, общие запасы которых содержат около 200-250 миллионов тонн пищевой и технической соли.

Основой экономики Павлодарской области является промышленность, на долю которой приходится 49,1% в структуре валового регионального продукта. Промышленный потенциал региона определяют крупные экспортоориентированные промышленные компании, контрольный пакет акций которых находится в частной собственности иностранных инвесторов. В регионе действуют 865 промышленных предприятий, в том числе 15 системообразующих предприятий.

Промышленный комплекс Павлодарской области является многоотраслевым, ориентированным на производстве электрической энергии, глинозема, продукции нефтепереработки, машиностроения, пищевой промышленности и строительных материалов.

Индустриальный облик определяется развитием таких отраслей специализации республиканского значения, как горнодобывающей, нефтехимической промышленности, металлургии, машиностроения и энергетики. В Павлодарской области сосредоточено более 44% производства электроэнергии, более 65% добычи угля, более 74% производства ферросплавов, 100% алюминия необработанного и оксида алюминия республики.

В структуре перерабатывающей промышленности региона, производящей 73,7% продукции, важное место занимают производства по выпуску цветных металлов, ферросплавов, строительных материалов, химической продукции. Область является главным центром электроэнергетики страны, генерирующей свыше 40% электроэнергии Казахстана. Добывающая промышленность производит свыше 66% угля.

В привлечении инвестиций в регион значительна роль внешнеэкономического и межрегионального сотрудничества.

Основным торговым партнером Павлодарской области является Российская Федерация, на долю которой приходится 44,9% от общего объема экспортных поставок региона.

Одним из конкурентных преимуществ, способствующих наращиванию инвестиционного потенциала Павлодарской области, является ее транспортная система, включающая автомобильный, авиационный, водный, железнодорожный транспорт. Располагаясь на транспортных коммуникациях республиканского и международного значения, регион связан транспортными путями как внутри Казахстана, так за его пределами.

Немаловажным фактором является также обеспеченность экономики области кадрами высокой квалификации. По данным ПРООН Павлодарская область находится в числе первых в республике по образовательному уровню населения, что является фундаментом, оценивающим квалификацию кадров региона и условием для повышения уровня конкурентоспособности экономики.

Важнейшей составляющей в системе территориального развития региона является оценка региональных рисков инвестирования. Применительно к региону, инвестиционный риск характеризует вероятность потери инвестиций и дохода от них на территории данного образования и показывает, почему следует (или не следует) инвестировать средства в проекты, месторасположение которых ограничено городской территорией [4].

Инвестиционные риски такого сложного образования как регион представляют собой объект, оценка которого сопряжена с рядом сложностей, обусловленных комплексностью формирования его структуры из элементов инвестиционной активности хозяйствующих единиц, локализующихся на данной территории. Инвестиционный риск является важнейшей составляющей инвестиционного климата и определяется условиями деятельности инвестора на определенной территории.

Региональный инвестиционный риск тесно связан с такими характеристиками как обеспеченность ресурсами и сырьем, уровень производства, покупательная способность населения, экономико-географическое положение региона и его инфраструктурная обеспеченность, уровень образования населения и др. Поэтому наличие у региона достаточных ресурсов для обеспечения устойчивого сбалансированного развития играет значительную роль в функционировании территории, тем самым, задавая «рискоустойчивый» вектор ее развития [6].

Павлодарская область наряду с Южно-Казахстанской и Костанайской областями входит в группу регионов с умеренными рисками инвестирования. Наименьший коэффициент интегрального риска в данной группе имеет Павлодарская область, фактически она находится на самой границе, разделяющей группы регионов с минимальными и умеренными рисками инвестирования. Регион имеет высокие позиции по экономическому и социальному рискам и приемлемые значения по всем остальным видам рисков, кроме экологического.

Инвестиционный риск, по сути, характеристика качественная и степень его зависит от политической, экономической, социальной, криминальной и экологической ситуации в области.

В целом, кроме указанных выше, в числе общих позитивных факторов, способствующих при условиях эффективной реализации инвестиционного потенциала Павлодарской области, обеспечению экономического роста и повышения жизненного уровня населения, следует выделить:

- достаточно высокая обеспеченность ресурсами развития сельскохозяйственного производства, способствующая достижению самообеспечения продуктами питания населения области;

- наличие широких возможности для вертикальной интеграции производств на основе разработки местных сырьевых ресурсов и организации их глубокой переработки;

- большие возможности для широкой кооперации с соседними регионами, странами ближнего и дальнего зарубежья, расширения географии поставок продукции предприятий

- наличие научного и инновационного потенциала для создания новых наукоемких высокотехнологичных производств, приносящих быструю отдачу;

- наличие компактных промышленных полигонов для формирования производственно-территориальных комплексов;

- наличие уникальных передовых технологий в ряде секторов промышленности;

- значительные масштабы накопления основных производственных фондов в промышленности:

- реальные возможности производства самой дешевой электроэнергии – основы НТП;

- сохранение спроса на мировых товарных рынках на продукцию металлургии;

- крупномасштабное производство экспортной и импортозамещающей продукции;

В настоящее время чтобы поддержать интерес к региону инвесторов, в области создана Специальная экономическая зона (СЭЗ) «Павлодар». Это позволит создать не только более привлекательные условия для инвесторов, но и обеспечить реализацию высокотехнологичных инновационных проектов в приоритетных видах деятельности. Всего на территории СЭЗ планируются создать свыше 20 новых производств.

Подводя итог вышеизложенному, следует отметить, что инвестиционный климат региона характеризуется сочетанием его инвестиционной привлекательности и инвестиционной активности.

Инвестиционная привлекательность определяется как система или сочетание различных объективных признаков, средств, возможностей, обуславливающих в совокупности потенциальный платежеспособный спрос на инвестиции в данную страну, регион и пр. Она формируется из двух компонентов: уровня инвестиционного потенциала, который определяется рядом экономических, социальных и природно-географических факторов, и уровня некоммерческих инвестиционных рисков, который обуславливается внешней по отношению к инвестору макроэкономической и региональной ситуацией.

Взаимосвязь инвестиционной привлекательности и инвестиционной активности носит характер корреляционной зависимости, то есть инвестиционная привлекательность - это обобщенный фактор признаков, а инвестиционная активность - зависимый от него результат.

Наращивание инвестиционного потенциала Павлодарской области во многом зависит от эффективного использования региональных конкурентных преимуществ, представляющих собой совокупность природных, социально-экономических, научно-образовательных, технических, информационных, культурных и институциональных условий, сложившихся в регионе, отличающих его от других регионов и определяющих долгосрочные перспективы его развития.

Список литературы

- 1 Игонина Л.Л. / Инвестиции: учебное пособие /: под ред. д-ра экон. наук, проф. В.А. Слепова. - М.: Экономистъ, 2006 - 478 с.
- 2 Лахметкина Н.И., Макарова М.В. Инвестиции: Учеб.пособие – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2009, с. 7-9.
- 3 Абыкаев Н. Инвестиционный потенциал и экономический рост// Вопросы экономики -№6 – 2010 г. – с.58-60
- 4 Давлетбаева А. Ф. Моделирование развития и управления экономикой региона с учетом риска / А. Ф. Давлетбаева // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. – 2011. – № 4. – С. 120-122. № 18(249). – с. 35-39
- 5 Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов Казахстана//Эксперт, №37 (297), 2011 год.
- 6 Рэдхед К., Хьюс С. Управление финансовыми рисками. – М.: ИНФРА-М, 2012. – с. 369

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

Е.В. Аскарлов

Инновационный Евразийский университет, г. Павлодар

В статье рассмотрены основные положения устойчивого развития сельских территорий, обоснована необходимость роста эффективности аграрного производства для обеспечения устойчивого развития сельских территорий. Приоритетным направлением развития государства и региона должно стать решение социальных проблем сельского населения и устойчивое развитие сельских территорий.

Развитие сельских территорий (сельской местности) во многом определяет решение проблем стабильного развития экономики и повышения благосостояния населения в Республике Казахстан. В экономике любой страны сельское хозяйство занимает особое место и обладает рядом особенностей. Важнейшей из них является то, что ведение производства органично связано с использованием земли и природной среды; при этом земля служит главным средством производства.

Сельское хозяйство является важнейшей составной частью агропромышленного комплекса (АПК), в который помимо хозяйств, непосредственно связанных с разработкой природных ресурсов, входят отрасли обрабатывающей промышленности, перерабатывающие сельскохозяйственное сырье в конечную потребительскую продукцию [2].

Исследованию теоретических и методологических проблем развития отечественного АПК были посвящены труды казахстанских ученых: А.А. Абишева, С.А. Абдильдина, К.К. Абуова, К.М. Бельгибаева, И.Ю. Бенке, В.В. Григорука, Т.И. Есполова, Ж.Ж. Сулейменова и др.

Проблемам развития агропромышленного комплекса в современных экономических условиях посвящены научные разработки ведущих российских ученых-экономистов: А.И. Алтухова, В.П. Арашукова, В.Р. Боева, И.П. Буробкина, А.В. Гладилина, Г.М. Гриценко, В.А. Добрынина, А.П. Задкова, Б.С. Кошелева, В.В. Милосердова, А.С. Миндрин, Е.С. Оглоблина, Э.А. Сагайдака, В.А. Свободина, Л.Н. Усенко, А.А. Шутькова, А.А. Черняева и др.

В Республике Казахстан на протяжении многих десятилетий основным направлением развития сельских территорий являлся узкоотраслевой аграрный подход, в том числе на территориях с ограниченным аграрным потенциалом. Это привело к одностороннему аграрному развитию сельских территорий, зачастую нерациональному размещению на них производительных сил, неразвитости социально-бытовой инфраструктуры и другим серьезным проблемам.

Устойчивое развитие сельских территорий в Казахстане обусловлено уровнем реализации программ поддержки агропромышленного комплекса, социальной поддержки, целей развития уровня жизни населения и оптимальной пространственной организации. Реализация программ переселения граждан из неблагоприятных и неперспективных населенных пунктов в рамках стратегии территориального развития показывает недостаточную заинтересованность граждан в использовании предлагаемых преимуществ. В целом недостаточно эффективно используется потенциал сельских территорий в развитии источников и возможностей экономической активности населения. Уровень существующей инфраструктуры сельских территорий не соответствует задачам обеспечения устойчивого развития, следовательно, необходима более целенаправленная координация деятельности по планированию, разработке и реализации схем размещения производственных мощностей на уровне макро- и микроэкономики, социальной инфраструктуры, расселения населения в соответствии со сложившимися традициями хозяйствования и перспективными направлениями социально-экономического развития регионов и отдельных территорий [2].

Главная цель устойчивого развития сельской местности заключается в создании условий для достижения благополучия населения, формировании в ней территориальной саморазвивающейся и самобытной социо-эколого-экономической территориальной системы; в противодействии антропогенной перегрузке и деградации ландшафта, сохранении культурных ценностей; в обеспечении воспроизводства и долговременного использования природных ресурсов для сельского хозяйства, местной промышленности, ремесел, промыслов, туризма, рекреации и других сфер хозяйственной деятельности [3]. Таким образом, главная цель предполагает всестороннее обустройство, и обеспечение жизни сельской части общества.

Для достижения действительной устойчивости развития, необходимо решать задачу активизации привлечения собственных ресурсов развития территории, природных, человеческих, интеллектуальных и других. При этом обеспечение устойчивого развития территории в значительной мере должно опираться на организацию и повышение эффективности денежных потоков из всех источников финансирования в инновационный и традиционный бизнес.

Стабильное экономическое развитие сельского хозяйства в любом регионе, прежде всего, связано с умением своевременно использовать конкурентные преимущества, характерные данной местности. Сельское хозяйство - одна из основных отраслей экономики любого района Павлодарской области. Для сельского хозяйства Щербактинского района, находящегося в зоне рискованного земледелия, вопросы получения гарантированного урожая всегда были актуальными.

Вне зависимости от почвенно-климатических условий сельскохозяйственные предприятия района вкладывают средства в развитие, местные исполнительные органы в рамках разных государственных программ оказывают помощь в развитии сельского хозяйства района.

Основное направление производственной деятельности – зерновое производство и животноводство.

Территория района находится в пределах Кулундинской равнины, являющейся частью обширной Западно-Сибирской низменности. Климат резко континентальный, для которого характерны засушливость весеннее – летнего периода, высокие летние и низкие зимние температуры воздуха, резкое колебание температур в течении суток. Характерной чертой климата района является недостаточное количество осадков, особенно в весенний период [4]. Среднее количество атмосферных осадков составляет 250 - 300 мм. В агроклиматическом отношении Павлодарская область подразделяется на три зоны: умеренно засушливую, засушливую и сухую. Щербактинский район расположен в засушливой зоне.

Почвы района представлены каштановыми и темно - каштановыми зонами. Это сухие ковыльно - типчаковые степи на каштановых глубококовскипающих почвах с песчаным и супесчаным механическим составом. Встречаются солоды и луговые почвы.

Средний бонитет почвы по району составляет 12,1 баллов.

Общая посевная площадь в 2014 году составила 89,4 тысяч га, что больше уровня прошлого года (108,5 %). Зерновых культур посеяно 76,5 тысяч га (109,6 % к 2013 г.), в том числе пшеницы 48,4 тысяч га (127,0 %), подсолнечника 12,3 тысяч га (103,4%). Доля зерновых культур в общей посевной площади составляет 79 %, масличных 13 %, кормовых культур 8 % [5].

По влагосберегающей технологии посевная площадь составляет 58 тысяч га (115 %), в том числе зерновых на площади 50 тысяч га и масличных культур на площади 8 тысяч га.

Для создания надежной кормовой базы в районе засеяно 2,7 тыс. га однолетних трав, кукурузы на силос 2,6 тыс. га, масличных 12,6 тыс. га, многолетних трав 1,5 тыс.га. Проведена обработка пара в 2 следа на площади 24,2 тыс. га.

Отрасль животноводства показывает тенденцию стабильности количества поголовья скота и птицы. Поголовье крупного рогатого скота во всех категориях хозяйств района составило 32924 голов (96,9% к 2013 г.), в том числе коров 11227 голов (97,5 %), свиней 7815 головы (81,6 %), овец и коз 31947 голов (85,3 %), лошадей 5443 голов (110,0 %), птицы 425853 голов (112,7 %).

Произведено мяса всех видов 3442,2 тонн, что составляет 100 % к соответствующему периоду 2013 года, валовое производства молока составило 21545,1 тонн или 100,0 % в сравнении с прошлым годом, произведено яиц 43749,7 тыс. штук, что составляет рост в 114,2 % к уровню 2013 года.

В районе реализуется программа по развитию мясного скотоводства. Для улучшения породно – продуктивных качеств скота за счет средств сельхозпроизводителей приобретено 7 племенных быков казахской белоголовой породы. За 2014 год в районе приобретено 3200 голов скота, из них племенного скота 100 голов.

В программе «Сыбаға» оформляют документы на финансирование 4 заемщика, в настоящее время профинансировано в крестьянское хозяйство «Какимбаев» сумме 13 млн. тенге.

Инвестиции в собственный капитал сельхозпредприятиями района на 1 августа 2014 года составили 798,5 млн. тенге (136,7 % к 2013 г.), в том числе за счет собственных средств товаропроизводителей 492,8 млн. тенге (185,2 %) [5].

Анализ развития сельского хозяйства района показал, что развитие отрасли идет слабо, рост производства находится в зависимости от климатических условий, данная тенденция сохраняется на протяжении ряда лет. Крупные хозяйства района пытаются обрести устойчивость, мелкие хозяйства все более подвергаются жестким условиям рыночной экономики. Каждый неурожайный год чреват для мелкого фермера банкротством.

Как удержаться на плаву, если постоянно повышаются цены на горюче смазочные материалы, электроэнергию, семена, удобрения? А цены на сельскохозяйственную продукцию в течение пяти последних лет не повышались. Купить средства производства для мелких крестьянских хозяйств практически нет. Сегодня государственная помощь в Республике Казахстан в основном рассчитана на крупные хозяйства, особенно в животноводстве. А личные подворья и мелкие фермеры остаются без внимания. Причинами сдерживания развитие сельского хозяйства является уровень организации процессов производства. На сегодняшний день в селе отсутствуют квалифицированные кадры. Для сельского хозяйства характерно производство скоропортящейся продукции, большие транспортные расходы, часть продукции используется на корм скоту. Из произведенных в районе за год 45000 тонн зерна 30 % уходит на корм скоту, более 15 % на семена. А в мелких хозяйствах более 80 % произведенного молока идет на корм. Производство молока в районе на текущий момент составляет 35077 тонн, а поступило на переработку всего 9000 тонн [5]. Крупное хозяйство как ТОО «Победа» в день производит 10 тонн молока, реализует 8 тонн или 80%, что говорит о том, что крупным хозяйствам есть возможность реализовывать свою продукцию по более выгодным ценам.

В современных условиях мелкие крестьянские и фермерские хозяйства, личные подсобные хозяйства следует рассматривать как потребительские, основанные на личном труде с привлечением подсобных рабочих, основной целью которых, является удовлетворение собственной потребности в «хлебе насущном». Сегодня очень низкой является качество товарности продукции в этих хозяйствах. Поэтому размер их доходов от реализации продукции не может стать серьезным подспорьем. Так же не возможно соблюдать технологию производства на научной основе земледелия из-за малых посевных площадей, и отсутствия современной техники, а в животноводстве вести племенную работу, получать высокопродуктивный скот. В связи с отсутствием залогового имущества нет возможности получить банковский кредит, а по причине малого количества поголовья мелкие крестьянские хозяйства не могут субсидироваться на развитие животноводства.

В личных подсобных хозяйствах района более 20 % дворов имеют поголовье КРС более 30 голов. Более 30 % крестьянских хозяйств имеют посевные площади от 100 до 2500 га земли. Все эти хозяйства обычно имеют малый доступ к информации о новых передовых методах управления производством сельскохозяйственной продукции. Как правило, в мелких фермерских хозяйствах используется старая сельхозтехника, которая давно выработала свой ресурс. Для обновления техники нет финансовых средств.

Решением вышеназванных задач в экономическом и финансовом плане таких хозяйств, является их объединение в крупные товарищества с ограниченной ответственностью. Это позволит снизить затраты при производстве продукции, увеличить объем производства. Так, например, в районе два хозяйства КХ «Жатва» и КХ «НИКРОМ» имели по 520 га земли, соответственно 6 и 2 трактора. Сегодня эти хозяйства объединились и могут повысить эффективность производства продукции.

В каждом населенном пункте, чтобы возродить племенное животноводство в своем хозяйстве целесообразно создать кооперативы, благодаря которым сельчане имеют возможность улучшить породу скота, получив субсидии для приобретения племенного поголовья.

В значительной мере сельское хозяйство зависит от рынка промышленных средств производства и цен на них. При не равных темпах повышения цен на сельскохозяйственную продукцию и средства производства, энергию, услуги возникает многократный диспаритет. Это приводит к снижению материально-технической оснащенности хозяйства. В сложившейся ситуации имеет важное значение государственное управление сельским хозяйством – это административные и экономические методы, а также государственная поддержка в виде субсидирования. Важное значение

имеют прямые предписания, это в первую очередь касается рационального использования земель.

Как видим эти методы можно представлять как комплекс воспитательных, разъяснительных и поощрительных мер, которые дадут обеспечение высокой организованности и дисциплины. Передача опыта, распространение достижений науки и техники поможет решить многие задачи. Сегодня хозяйства сами решают, что производить, какие использовать агротехнические приемы. Объединение фермеров, создание кооперативов позволит более выгодно реализовать свою продукцию на рынке. В этом процессе должны участвовать государственные органы, оказывая правовую помощь в создании кооперации.

Современные институциональные преобразования должны быть направлены на совершенствование форм хозяйствования, создание оптимальных рыночных производственных структур, наиболее конкурентоспособных в условиях рынка и обеспечивающих максимальную реализацию возможностей участников в их хозяйственной деятельности.

Важнейшими принципами государственного регулирования, приобретающими особое значение в условиях развития являются: материальная поддержка сельхозтоваропроизводителей; аграрный протекционизм; сочетание экономических и социальных целей.

Меры государственной поддержки сельского предпринимательства не должны ограничиваться лишь бюджетными дотациями и компенсациями. Важнейшую роль играет оказание стартовой помощи сельским предпринимателям, включая гарантии вновь созданным хозяйствам, а также поддержка формирования производственной инфраструктуры, содействие становлению и развитию реформированных сельскохозяйственных предприятий. В этой связи в рамках программы «Дорожная карта занятости 2020» выдаются кредиты для развития животноводства и растениеводства.

В экономике сельского хозяйства значительное место занимают агрохолдинги, которые являются мощными вертикально интегрированными структурами, включающими в себя как производство, так и переработку, и реализацию продукции. Естественно, все это требует больших средств. Они приходят в сельскую местность как инвесторы, заинтересованные в замыкании цикла путем смыкания процессов переработки и реализации сельхозпродукции с ее производством здесь, как пример на территории района работает ТОО «Победа», ТОО «Абая» и ТОО «Рубиком».

Развитие любого типа сельского домохозяйства нуждается в бережном патронировании со стороны государства. Необходимо восстановить не только сельскохозяйственную систему домохозяйственного типа, но и утраченную за годы психологию земельного собственника, что, безусловно, требует значительного времени и усилий.

Устойчивое развитие сельских территорий, решение социальных проблем сельского населения является одним из основных условий бесконфликтного, демократического развития общества, его экономического и социального благополучия и потому должно стать приоритетным направлением развития государства и региона.

Список литературы

1. Т.Г. Морозова, М.П. Победина, Г.Б. Поляк, С.С. Шишов. Региональная экономика: Учебник для вузов, 2001.
2. Устойчивое развитие сельских территорий в Казахстане. [Электронный ресурс] <http://www.webeconomy.ru>
3. Лексин В.И., Швецов А.Н. Государство и регионы. Теория и практика государственного регулирования территориального развития. - М.: Эдиториал УРСС, 2003 - 368 с.
4. Акимат Щербактинского района. [Электронный ресурс] <http://www.sharbakty.pavlodar.gov.kz>
5. Департамент статистики Павлодарской области. [Электронный ресурс] <http://pavlodarstat.kz/>

УДК 65.290 (574)

ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ КАЗАХСТАНА В РАМКАХ ГЛОБАЛЬНОГО РЕЙТИНГА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Д.С. Бекниязова

Международный Университет Кыргызстана, г. Бишкек

В статье представлена актуальность и необходимость развития и поддержки инновационной деятельности для повышения конкурентоспособности национальной экономики. Приводится анализ данных уровня развития инновационной деятельности, а также степени инновационной активности Казахстана согласно Глобальному отчету о конкурентоспособности Всемирного экономического форума. На основе проведенного анализа сформулированы основные направления решения проблем для повышения инновационной активности в Казахстане.

В современных условиях уровень развития инновационной деятельности во многом оказывает огромное влияние на уровень экономического развития страны. Соответственно в глобальной конкурентной борьбе выигрывают страны, которые обеспечивают благоприятные условия для развития инноваций. Поэтому вопрос по-

вышения инновационной активности является важным и представляет собой одну из основных эффективных путей обеспечения конкурентоспособности страны в глобальной экономике.

Изучение опыта зарубежных стран показывает, что система стимулирования и поддержки инновационной деятельности будет эффективной только в том случае, если в стране развиты предпринимательская деятельность и психология восприятия обществом инноваций. Сегодня в развитых странах инновации в виде новых знаний, изделий, технологий, услуг, методов управления и организации производства являются основным фактором обеспечения конкурентоспособности.

В настоящее время в Казахстане уровень инновационной активности составляет 4,3%, в то время как в Германии этот показатель составляет – 80%, в США, Швеции, Франции - около 50%, в России – 9,1%.

Необходимость повышения инновационной активности предприятий в Казахстане определяется тем, что усиливается международная конкуренция в связи с вступлением Казахстана в ВТО, а также образованием Единого экономического пространства с Россией и Беларусь [1].

В последние годы в решении данной проблемы чувствуются большие сдвиги благодаря комплексному подходу со стороны государства. Об этом свидетельствует принятие Концепции Инновационного развития Республики Казахстан до 2030 года, положения которой являются ориентиром при реализации инновационной политики во всех сферах деятельности общества. Концепция отражает анализ состояния национальной инновационной системы в Республике Казахстан, а также основные цели, задачи и подходы инновационного развития. Также принят Закон «О государственной поддержке индустриально-инновационной деятельности» от 9 января 2012 года и «О науке» от 18 февраля 2011 года, которые регулируют отношения в сфере инновационной деятельности и определяют основополагающие принципы, направления и формы реализации государственной инновационной политики. Приняты определенные стратегические программы по развитию направлений инновационной деятельности. Так в 2010 году Правительством утверждена Программа развития инноваций и содействия технологической модернизации до 2014 года. Помимо этого созданы специализированные структуры и институты, формирующие инфраструктуру развития инновационной деятельности такие как, АО «Национальный инновационный фонд» (с 2012 года - АО «Национальное агентство по технологическому развитию» (НАТР)), АО «КазАгроИнновация», АО «Фонд науки», АО «Центр инжиниринга и трансфера технологий» и ряд других институтов, поддерживающих различные отрасли экономики.

Сравнительный анализ инновационной активности Казахстана показал, что в соответствии с рейтингом Всемирного Банка в настоящее время Казахстан по показателю технологической готовности, по данным отчета за 2012-2013 годы, находится на 55 месте (Великобритания на 7 месте, Польша – 42, Россия – 57, Украина – 81), это выше на 32 позиций по сравнению с показателем 2011-2012 годов.

По агрегированному показателю инновационной активности по данным Глобального отчета о конкурентоспособности Всемирного экономического форума на 2012-2013 годы Казахстан находится на 104 месте. Это выше на 10 позиций по сравнению с прошлым периодом. Анализ данных за период 2007-2010 годов показывает, что затраты на стимулирование инновационной активности росли не так быстро, как объемы ВВП. К примеру, под влиянием мирового финансового кризиса доля расходов на НИОКР в структуре ВВП в 2010 году по сравнению с 2007 годом снизилась с 0,22% до 0,16%. Тогда как эта цифра в Финляндии составляет 3,49%, Корею - 3,64%, США - 2,6%, Китае - 1,44%, а в среднем в странах ОЭСР - 2,24% [2].

Кроме того, общую картину инновационной активности в Казахстане можно представить, проанализировав динамику изменения рейтинга Казахстана согласно данным Глобального отчета Всемирного экономического форума о конкурентоспособности по показателю инновационного потенциала, представленная на рисунке 1.

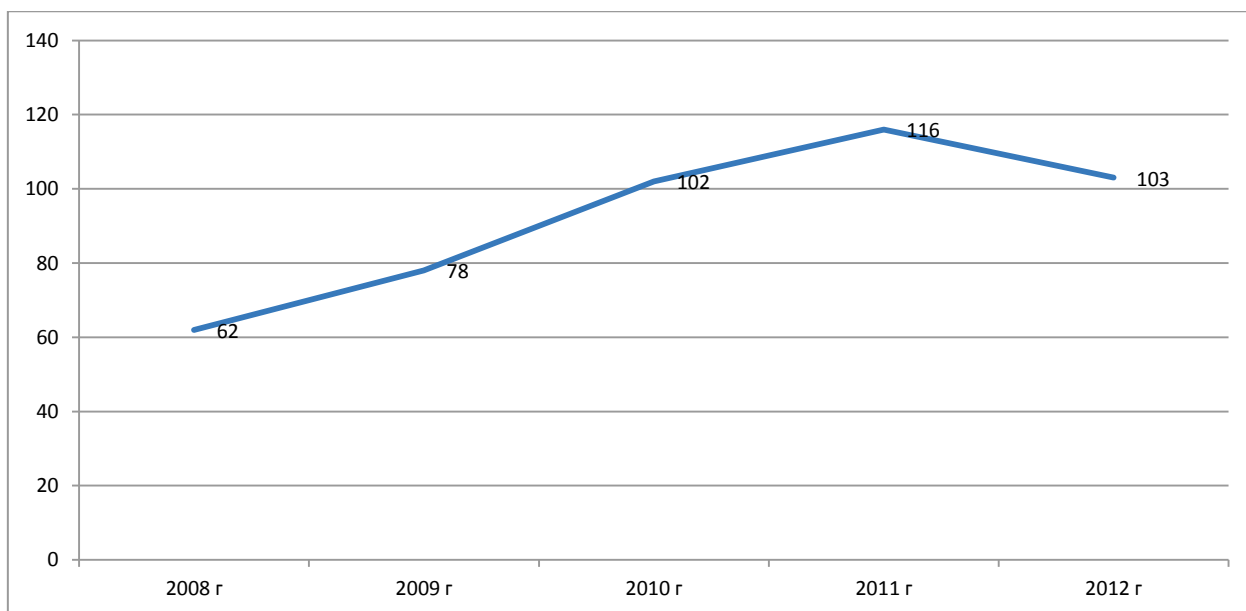


Рис. 1. Динамика изменения рейтинга Казахстана по данным Глобального отчета о конкурентоспособности по показателю инновационного потенциала
Источник: Казахстан в отчете о глобальной конкурентоспособности 2012-2013 Всемирного экономического форума

Если посмотреть динамику изменения по показателю инновационного потенциала (рисунок 1) в период 2008-2011 гг. рейтинг Казахстана ежегодно рос в среднем на 18 позиций, но за последний год по сравнению с предыдущим он упал на 13 позиций. Также мы видим, что данный показатель по сравнению с показателем пятилетней давности намного выше (на 41 позицию), что свидетельствует об использовании своего инновационного потенциала Казахстаном.

Кроме того был проведен анализ инновационного потенциала по следующим основным показателям, представленные в таблице 1: способность к инновациям; качество научно-исследовательских организаций; расходы компаний на НИОКР; сотрудничество университетов и бизнеса в сфере НИОКР.

Таблица 1

**Динамика изменения рейтинга Казахстана
по основным показателям инновационного потенциала**

№	Показатели	Позиции по годам					Среднегодовое значение изменения рейтинга +(повышение), - (снижение)
		2008	2009	2010	2011	2012	
1	Способность к инновациям	50	50	75	101	92	-10,5
2	Качество научно-исследовательских организаций	58	80	112	121	108	-12,5
3	Расходы компаний на НИОКР	62	60	84	107	94	-8
4	Сотрудничество университетов и бизнеса в сфере НИОКР	64	77	111	119	90	-6,5

Источник: Казахстан в отчете о глобальной конкурентоспособности 2012-2013 Всемирного экономического форума

Из таблицы 1 видно, что по показателю способности к инновациям рейтинг Казахстана за 2009-2011 годы также увеличивался ежегодно в среднем на 25 позиций, что говорит о серьезных улучшениях инновационного потенциала. В 2012 году по сравнению с предыдущим годом рейтинг снижается на 9 позиций, что ниже по срав-

нению с показателем 2008 года на 42 позиций. Это говорит о том, что за последние пять лет в Казахстане были предприняты ряд мер для увеличения способности к инновациям, однако в 2012 году необходимы дополнительные меры для улучшения данного потенциала.

По показателям качества научно-исследовательских организаций и сотрудничества университетов и бизнеса в сфере НИОКР наблюдается аналогичная картина. Если в 2008-2011 годах динамика по качеству научно-исследовательских организаций показывает повышение рейтинга в среднем в год на 21 позицию, то в 2012 году Казахстан по сравнению с предыдущим годом переместился на 13 позиций ниже, но по сравнению с 2008 годом рейтинг Казахстана выше на 50 позиций.

По показателю сотрудничества университетов и бизнеса в сфере НИОКР среднегодовое повышение рейтинга в 2008-2011 годах составило 18 позиций. В 2012 году по сравнению с предыдущим рейтинг понизился на 29 позиций, но это выше на 26 позиций по сравнению с 2008 годом.

По показателю расходов компаний на НИОКР повышение рейтинга наблюдается, начиная с 2010 года по 2011 год. В 2012 году по сравнению с 2011 годом в Казахстане данный рейтинг снизился на 13 позиций.

Анализ сложившейся ситуации дает возможность сформулировать несколько возможных направлений решения проблем повышения инновационной активности Казахстана, которые включают в себя:

1. Необходимость реализации комплекса мер по совершенствованию механизмов стимулирования и поддержки со стороны государства по разработке и внедрению предприятиями эффективных инноваций в организацию и управление производством. Это, в свою очередь, способствует повышению конкурентоспособности выпускаемой продукции на мировом рынке.

2. Необходимость разработки проектов национального масштаба создания и производства наукоемкой инновационной продукции, а также модернизации технической и технологической составляющей с целью обеспечения соответствия современным требованиям.

3. Необходимость совершенствования мер государственного воздействия для развития инновационной инфраструктуры и системы привлечения в сферу инноваций частного капитала.

Одним из важных направлений достижения данных целей является привлечение иностранных инвестиций, эффективность которого зависит от степени экономической привлекательности Казахстана. Таким образом, совершенствование государственной политики по привлечению инвестиций в сферу инноваций значительно может повысить конкурентные преимущества национальной экономики.

Список литературы

1. Казахстан в отчете о глобальной конкурентоспособности 2012-2013 Всемирного экономического форума [Электронный ресурс] // <http://www.nac.gov.kz/news/analytics/228>
2. Обзор инновационного развития Казахстана. ООН. Нью-Йорк и Женева, 2012 г. [Электронный ресурс] // <http://www.nif.kz>

УДК 339.198

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИИ ТОВАРНОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ В СОЦИАЛЬНОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ

А.О. Бондаревич

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, г.Омск

В статье представлен процесс моделирования товара в сфере социального предпринимательства. Рассмотрен зарубежный и российский опыт социально-предпринимательских проектов, выявлены их особенности, составлена обобщенная модель предлагаемого ими товара. На основе теоретического и практического анализа была разработана трехуровневая модель товара-площадки, объединяющей заинтересованные в социальном предпринимательстве стороны для сглаживания или полного решения социальных проблем в г. Омске.

В России постепенно приживается идея социального предпринимательства, появляются примеры подобной деятельности [1;2;3;4]. Это свидетельствует об осознании обществом ответственности за социальные проблемы. Социальное предпринимательство – инструмент, создающий решения проблем при сочетании принципов социального преобразования и предпринимательской деятельности. Реализацией идеи социального предпринимательства чаще всего занимаются предприятия малого и среднего бизнеса. Для достижения ими успеха необходимо грамотно использовать маркетинговые технологии, позволяющие создать и предоставить рынку привлекательный для целевых аудиторий товар.

В ходе исследования рассмотрен процесс разработки модели товара интернет-площадки, которая бы объединяла носителей социально-предпринимательских идей с заинтересованными в их реализации сторонами, способными оказать помощь при воплощении идеи в функционирующий социально-предпринимательский проект. Площадка является примером социального предпринимательства, реализуемого предприятием малого бизнеса. Ее социальная значимость заключается в оказании помощи при реализации различных социально-предпринимательских идей, посредством которых

достигается положительный социальный эффект. Актуальность данной работы обусловлена следующими факторами:

1. Возможность существенно повышать эффективность деятельности малых и средних предприятий за счёт грамотного использования маркетинговых технологий.

2. Перспективность социального предпринимательства для малых и средних предприятий, как сферы бизнеса не только приносящей доход, но и позволяющей решать полностью или частично серьёзные социальные проблемы.

3. Анализ опыта социально-предпринимательских проектов с точки зрения предлагаемых товаров позволит выработать рекомендации, упрощающие разработку товаров или обеспечивающие более высокий уровень.

4. Отсутствие теоретической базы по разработке товаров социально-предпринимательских проектов, которая позволила бы реализовывать их более успешно и с максимальным достижением положительных социальных последствий.

Целью исследования является разработка модели товара интернет-площадки, соединяющей носителей идей социального предпринимательства и заинтересованных сторон.

Проанализировав определения социального предпринимательства из различных источников [5;6;7;8;9], можно определить его как предпринимательскую деятельность, которая направлена на решение или смягчение социальных проблем общества путем создания инновационной финансово устойчивой бизнес-модели. Базовые характеристики социального предпринимательства [9;10]: 1) решение/сглаживание социально значимой проблемы; 2) создание финансово устойчивой модели, способной генерировать постоянный доход, за счет которого обеспечиваются операционная деятельность и развитие предприятия.

Функционирование предприятия в рыночной экономике предполагает реализацию на рынке товаров или услуг. Поэтому для привлечения целевой аудитории, воздействия на нее и решения поставленных задач необходимо уделять особое внимание разработке товара.

В сфере социального предпринимательства товар можно определить как рыночное предложение, способное удовлетворить определенные потребности и посредством этого устранить/сгладить определенные социальные проблемы [11;12;13]. Удовлетворяемая товаром потребность может сделать предпринимательство социальным, если неудовлетворение данной потребности носит массовый характер и является проблемой того или иного сегмента общества. Также социальная значимость товара может заключаться в привлечении к его производству групп лиц, вовлечение которых в какую-то деятельность является решением социальных проблем (маргиналы, люди с ограниченными возможностями, малообеспеченные семьи). Для создания конкурен-

тоспособного товара, необходимо использовать маркетинговые технологии. В исследовании была выбрана базовая трехуровневая модель товара Котлера [13], которая позволит определить основные характеристики каждого уровня разрабатываемого товара.

Появлению нового товара предшествует процесс его создания. Синтезированный процесс разработки товара можно представить следующим образом [11;13;14]: 1) выбор ценности; 2) разработка концепции товара и ее проверка; 3) экономический анализ коммерциализации товара; 4) разработка товара; 5) испытание товара в условиях рынка; 6) вывод товара на рынок. На этапе концепции реализуются первые четыре этапа, на которых происходит первоначальное формирование характеристик товара по выбранной трехуровневой модели.

Для полного представления о социальном предпринимательстве и особенностях товаров, необходимо проанализировать реализованные социально-предпринимательские проекты. Рассмотрев мировой [6;15;16;17] и российский [18;19;20;21] опыт социального предпринимательства, можно выделить характеристики: 1) направленность на решение серьезной социальной проблемы; 2) привлечение к работе маргинализованных или слабо вовлеченных в социальную жизнь людей; 3) экономическая самостоятельность проектов; 4) частичное исполнение функций государства; 5) реализация через малый и средний бизнес. Товары социального предпринимательства отличаются или вовлечением в их производство слоев общества, уровень и условия жизни которых являются социальной проблемой, или определением этих слоев как целевой аудитории.

Товар по замыслу	Товар в реальном исполнении	Товар с подкреплением
Возможность реализовать идею социального предпринимательства.	Сайт (банк идей; примеры реализованных идей; площадка для общения; отзывы и рекомендации); конкурсы; социальные сети для социальных предпринимателей; гранты; организация финансирования; консультации.	Теоретическая база социального предпринимательства; форумы; статьи рекламного характера о проектах.

Рис. 1. Модель товара инфраструктурной организации социального предпринимательства*

* Составлена автором по материалам [13;14;17;22;23;24]

Предприятия инфраструктуры социального предпринимательства также реализуют на рынке товар, обобщенная модель которого представлена на рисунке 1. Обобщенная модель структурирует особенности данных, что может быть использовано как основа для разработки модели товара площадки.

Начало разработки товара необходимо начать с анализа среды, чтобы выявить условия, потребности, возможности. Так как анализ мирового опыта социального предпринимательства и модели предлагаемого товара уже был проведен, то сосредоточимся на анализе среды социального предпринимательства в Омске и омской области. Проведя данный анализ, можно сделать следующие выводы:

- отсутствует система, которая бы развивала и поддерживала идеи и инициативы, но есть разрозненные фонды и организации (таблица 2), которые частично выполняют эти функции, и ряд успешных социально-предпринимательских проектов [17;25;26];

- отсутствие системы обуславливает проблемы объединения социальных предпринимателей, представителей бизнеса, науки, государственных органов, волонтеров, что влияет на повышение сложности реализации социально-предпринимательских проектов и повышение вероятности ошибок;

- заметна тенденция привлечения лиц к социальному предпринимательству, которая проявляется в активных действиях государственных органов, форумов, специализированных организаций [4;26];

- условия глобализации и связи регионов делают возможным использовать мировой и общероссийский опыт и ресурсы.

Таблица 2

Анализ организаций, создающих систему социального предпринимательства в Омске*

Организация	Вид помощи
ОРОО «Центр инноваций социальной сферы»	«Школа социального предпринимательства», которая обучает лиц генерировать и воплощать идеи в сфере социального предпринимательства.
	Международный Форум социальных предпринимателей и инвесторов, который позволяет донести передовые мысли и тенденции.
	Системная работа по формированию инновационной структуры поддержки и развития социальных предприятий от бизнес- идеи к стартапу и устойчивому развитию нового сектора экономики.

Организация	Вид помощи
Министерство экономики Омской области	Предоставление субсидии: на организацию группы дневного времяпрепровождения дошкольников - по 600 тысяч рублей. Такую же сумму возмещают тем, чьи затраты связаны с решением социальных проблем и социальной деятельностью. Самые большие выплаты от ведомства получают бизнесмены, которые занимаются дошкольным образованием – до 5 миллионов рублей каждому.
Омский региональный фонд поддержки и развития малого предпринимательства	Гранты по организации собственного дела — до 200 тысяч рублей; поручительство до 32 миллионов рублей для получения кредита; микрозайм — 1 миллион рублей.
Региональное министерство труда и социального развития	Субсидии.

* Составлена автором по материалам [4;17;25;26]

Это демонстрирует необходимость и целесообразность создания в Омске объединяющей, системообразующей площадки, соединяющей все заинтересованные стороны, создающей механизм содействия социальным предпринимателям, который бы объединял и распределял ресурсы. То есть целесообразно создание инфраструктурной организации социального предпринимательства.

Итак, идея заключается в создании интернет-площадки, которая бы выполняла следующие основные функции [1;22;23;24;25;27]:

1. Объединение и организация сотрудничества заинтересованных в реализации идей социального предпринимательства сторон. Основные заинтересованные стороны и их характеристика представлены в таблице 3.

Отдельно следует рассмотреть социальных предпринимателей как главных носителей идей и инициаторов их воплощения. Их вклад заключается в генерации идеи; ее обосновании; создании плана ее воплощения; рассказе об этой идее; отслеживании реакции; поиске ресурсов; реализации идеи; контроле воплощения. Для выполнения этих функций необходимо взаимодействие всех заинтересованных сторон. Преимущества, которые могут получить социальные предприниматели: успешная реализация собственной идеи (а значит, повышение самоуважения, самооценки), финансовая компенсация за потраченные ресурсы, опыт и социальные связи, ощущение социально ответственного поведения.

Основные заинтересованные стороны*

Сторона	Возможный вклад в проект	Преимущества участия
Государственные органы	Предоставление грантов, субсидий, займов; консультационная поддержка.	Социальные предприниматели восполняют некоторые функции государства, помогают решать социальные проблемы, снимают общественную напряженность, создают гражданское общество и воспитывают социальную ответственность у населения.
Бизнес	Финансовая поддержка; консультационная поддержка; предоставление специалистов для помощи в реализации; информационное освещение проектов; обеспечение материальными ресурсами.	Создание образа социально ответственной организации; распространение информации о компании; получение новых идей для ведения бизнеса.
Научные учреждения	Предоставление теоретической базы знаний; обучение социальных предпринимателей; помощь в решении сложных задач, опираясь на научные знания.	Повышения общественного интереса к научному учреждению; привлечение новых студентов; получение информации о реализации социально-предпринимательских проектов на практике для дальнейшего их научного анализа.
Специалисты	Профессиональная помощь в различных сферах организации и реализации идеи социального предпринимательства.	Получение профессионального опыта; создание деловой репутации; заработная плата.
Волонтеры	Помощь в различной деятельности, не требующей специальной подготовки или совпадающей с навыками и умениями волонтеров.	Новые знакомства; ощущение вклада в решение социальной проблемы; получение новых навыков и опыта.

* Составлена автором по материалам [17;22;23;24;27;28;29]

2. Различного рода помощь в реализации идей социального предпринимательства: размещение идей и отбор наиболее жизнеспособных, информация о получении финансирования, составление заявок на гранты, профессиональное усовершенствование идеи, бизнес-консультирование, информационное освещение проектов.

3. Популяризация социального предпринимательства: размещение информации о социальном предпринимательстве, его роли, социальном значении, а также об успешных реализованных и функционирующих примерах. Это должно привлечь внимание людей, способных решать социальные проблемы, заинтересовать их на создание собственного проекта, убедить в реальности такого действия и вдохновить опытом предыдущих социальных предпринимателей. Это позволит решать все большее количество социальных проблем, используя все более и более эффективные решения и бизнес-модели.

4. Сбор, систематизация и структурирование опыта социального предпринимательства: включение теоретической информации о социальном предпринимательстве; создание архива реализованных проектов с отслеживанием результатов их функционирования; использование имеющихся в России и в мире ресурсов по социальному предпринимательству.

Целевая аудитория создаваемой площадки: будущие социальные предприниматели и представители заинтересованных сторон. То есть, это активные лица, осознающие наличие социальных проблем и необходимость их решения, стремящиеся создать социально ответственную репутацию, готовые прилагать различные усилия для реализации социально-предпринимательских идей.

Таким образом, можно сформулировать первый уровень модели товара. Товар по замыслу будет представлять содействие в реализации идей социального предпринимательства и популяризация социального предпринимательства.

После создания концепции товара необходимо проанализировать экономическую целесообразность его создания, которая обеспечит финансовую устойчивость [22;23;24;27;28].

1. Затраты на создание и функционирование товара: создание сайта; оплата работы специалистов, задействованных в процессе создания и поддержания функционирования товара.

2. Возможные потоки доходов: краудфандинговые платформы, использование уже существующих платформ по социальному предпринимательству для получения финансирования, спонсорская помощь и добровольные взносы, плата участников за пользование платформой. Данные способы можно комбинировать, для получения наилучшего эффекта.

Основными элементами реального исполнения площадки являются: 1) название, логотип; 2) сайт; 3) предоставляемые услуги.

Название, логотип должны обеспечивать простоту запоминания и узнавания площадки. Их задача заключается в создании образа, идентифицирующего площадку среди других сайтов, компаний, проектов.

Сайт, как пример товара социального предпринимательства, должен демонстрировать, что социально-предпринимательские проекты – это современно, интересно и модно. Посетители сайта должны понимать, что именно в сочетании бизнес-идеи, социальной ответственности, современных технологий и тенденций, возникают проекты, способные эффективно решать социальные проблемы.

Третьим основным элементом реального исполнения товара являются предоставляемые услуги. Основные услуги, предоставляемые площадкой: составление бизнес-плана; составление плана реализации идеи как проекта; оформление документации на конкурсные проекты, гранты.

Товар с дополнением может представлять собой форумы, встречи, обсуждения, на которые будут приглашены представители заинтересованных сторон. Это создаст более устойчивые связи между отдельными лицами, представителями бизнеса и государства. Может быть предусмотрена возможность размещения на сайтах юридических лиц, зарегистрированных на площадке, логотипа, который будет подтверждать социально ответственную позицию.

Общая модель площадки как товара представлена на рисунке 3.

Товар по замыслу	Товар в реальном исполнении	Товар с подкреплением
Содействие в реализации идеи социального предпринимательства; популяризация социального предпринимательства.	Название, логотип; сайт и его функциональные возможности; услуги, предоставляемые площадкой.	Форумы, конкурсы, возможность размещения логотипа.

Рис. 3. Трехуровневая модель площадки как товара*

В исследовании было выявлено, что социальное предпринимательство - предпринимательская деятельность, которая направлена на решение или смягчение социальных проблем общества путем создания инновационной финансово устойчивой бизнес-модели. В сфере социального предпринимательства товар можно определить как рыночное предложение, которое способно удовлетворить определенные потребности и посредством этого устранить или сгладить определенные социальные про-

блемы. Процесс разработки товара может состоять из шести основных этапов: выбор ценности, разработки концепции товара и ее проверка, экономический анализ коммерциализации идеи, разработка товара, испытание в рыночных условиях и вывод товара на рынок.

Характеристики реализованных социально-предпринимательских проектов в России и в мире схожи: направленность на решение серьезной социальной проблемы общества; привлечение к работе маргинализированных или слабо вовлеченных в социальную жизнь людей; экономическая самостоятельность проектов; частичное исполнение функций государства.

Анализ омской среды социального предпринимательства выявил необходимость создания системообразующей организации, которая бы объединяла все имеющиеся ресурсы помощи и развития, а также предоставляла возможность соединения на одной площадке всех заинтересованных в социальном предпринимательстве сторон.

Товар по замыслу представляет собой содействие в реализации идей социального предпринимательства и популяризация социального предпринимательства. Товар в реальном исполнении представлен названием, логотипом, фирменным стилем, сайтом, услугами. Товар с подкреплением представляет собой форумы, конкурсы, гранты и логотипы, предоставляемые участникам как свидетельство об их социальной ответственности.

Разработанная модель товара создает основу для дальнейшей успешной реализации идеи площадки, которая могла бы стать системообразующим звеном социального предпринимательства в Омске и содействовать более простому и эффективному процессу реализации социально-предпринимательских проектов, что будет способствовать решению или смягчению наиболее острых социальных проблем.

Список литературы

1. Impact Hub Moscow // официальный сайт / Режим доступа: <http://www.impacthubmoscow.net/>
2. Фонд «Навстречу переменам» // официальный сайт / Режим доступа: <http://reachforchange.org/russia/>
3. Фонд региональных социальных программ «Наше Будущее» // официальный сайт / Режим доступа: <http://www.nb-fund.ru/>
4. Центр инноваций социальной сферы // официальный сайт / Режим доступа: <http://cissinfo.ru/>
5. Горяинов Л. Александр Борисов: Социальное предпринимательство — это идеология // Парламентская газета / Режим доступа: <https://www.pnp.ru/newspaper/detail/70048>

6. Дзини С. Маленький большой человек // Российская Газета / Режим доступа: <http://www.rg.ru/2007/07/27/yunus-bankir.html>
7. Лабыкин А. Бизнес с человеческим лицом // ЭкспертОнлайн / Режим доступа: <http://expert.ru/2013/10/8/biznes-s-chelovechnym-litsom/>
8. Николаев Н. Социальное предпринимательство как новая идеология бизнеса // Новый Бизнес. Социальное предпринимательство / Режим доступа: <http://www.nb-forum.ru/interesting/experts/nikolaev-rossiiskaya-gaseta.html>
9. Ульянова Н. Наталья Зверева: «Социальный бизнес – это перспектива обозримого будущего» // Бизнес журнал / Режим доступа: <http://b-mag.ru/2014/homepage/nataliya-zvereva-sotsialnyiy-biznes-eto-perspektiva-obozrimumogo-budushhego/>
10. Высоков В. Бизнес-решения для социальных задач // ЭкспертЮг - №36-38 (325) / Режим доступа: <http://expert.ru/south/2014/38/biznes-resheniya-dlya-sotsialnyih-zadach/>
11. Багиев Г.Л. Маркетинг. Учебник для вузов / Г.Л. Багиев, В.М. Тарасевич, Х.Анн; Под общ. ред. Г.Л. Багиева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЗАО «Изд-во «Экономика»», 2001. – 718 с.
12. Баркан Д.И. Маркетинг для всех: Беседы для начинающих / Баркан Д.И. – Л.: Редакционно-издательский центр «Культ-информ-пресс» совместно с социально-коммерческой фирмой «Человек», 1991. – 256 с.
13. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Котлер Ф., Келлер К.Л. - 12-е изд. - СПб.: Питер, 2012. – 816 с.
14. Котлер Ф. Основы маркетинга. Профессиональное издание / Котлер Ф., Армстронг Г. : Пер. с англ - 12-е изд. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2009. – 1072 с.
15. Grameen Bank // официальный сайт / Режим доступа: <http://www.grameen.com/>
16. Измestьева Е. Социальное предпринимательство — бизнес, который делает жизнь людей лучше // Теплица социальных технологий / Режим доступа: <http://test.ru/2014/09/17/what-is-social-entrepreneurship/>
17. Эксперт. Социальный бизнес / под ред. Фадеева В. / № 26 от 24.06.2014 / Режим доступа: <http://www.nb-fund.ru/files/pages/00014/expert.pdf>
18. Живой Дом // официальный сайт / Режим доступа: <http://zhivoy-dom.com/>
19. Кригер М. Больше, чем покупка! // Новый Бизнес. Социальное предпринимательство / Режим доступа: <http://www.nb-forum.ru/interesting/stories/cbolshe-chem-ropupka.html>
20. Проект «Наивно? Очень!» // официальный сайт / Режим доступа: <http://naivno.com/>

21. Хохрякова А. Мама может! / Хохрякова А., Кригер М. // Новый бизнес. Социальное предпринимательство / Режим доступа: <http://www.nb-forum.ru/interesting/stories/mama-mojet.html>
22. Ashoka Innovators For The Public // официальный сайт / Режим доступа: <https://www.ashoka.org/>
23. Schwab Foundation For Social Entrepreneurship // официальный сайт / Режим доступа: <http://www.schwabfound.org/>
24. Skoll Foundation // официальный сайт / Режим доступа: <https://www.crowdrise.com/skollsechallenge>
25. Бамбульская А. Как социальные предприниматели Омска могут получить грант от властей? // Режим доступа: <http://dpomsk.ru/business/1031-kak-sotsialnye-predprinimateli-omska-mogut-poluchit-grant-ot-vlastej>
26. Каталог Центров инноваций социальной сферы // Режим доступа: <http://ciss-catalog.wix.com/ciss-catalog>
27. Талака // официальный сайт / Режим доступа: <http://www.talaka.by/>
28. Банк Социальных Идей // официальный сайт / Режим доступа: <http://www.social-idea.ru/>
29. Петрова В. Сильное звено // Новый Бизнес. Социальное предпринимательство / Режим доступа: <http://www.nb-forum.ru/interesting/experts/silnoe-zveno.html>
30. Социальное партнерство и развитие институтов гражданского общества в регионах и муниципалитетах. Практика межсекторного взаимодействия: Практическое пособие / Под ред. А.Е. Шадрина. – М.: Агентство социальной информации, 2010.

УДК 374.32 (574)

РОЛЬ НЕПРАВИТЕЛЬСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Ы.М. Букваева

Инновационный Евразийский университет, г. Павлодар

В статье рассматривается состояние и направления развития неправительственного сектора Республики Казахстан и его роль в развитии экономики и демократического общества государства. Представлены статистические данные неправительственных организаций. Рассмотрены крупные республиканские объединения. Выделена сфера сотрудничества неправительственных организаций с государственными органами, бизнес структурами и международным сообществом.

Неправительственный или некоммерческий сектор представленный в виде негосударственных фондов, некоммерческих учреждений, союзов (ассоциаций) юридических лиц, других организаций и инициативных групп является значительной, динамично развивающейся компонентой общественной жизни во всем мире, который осуществляет различные виды деятельности и реализуют широкий спектр услуг для общества в с целью решения общественно-полезных задач.

В Казахстане по официальным сведениям Комитета регистрационной службы и оказания правовой помощи на 28 декабря 2012 года было зарегистрированы 27 699 неправительственных организаций. Из них – 4 468 учреждений, 1 355 – объединений юридических лиц, 5 307 – фондов, 8 786 – общественных объединений, 7 763 – иных неправительственных организаций. За прошедшие пять лет количество неправительственных организаций увеличилось с 16 000 до 27 669 единиц [1].

Самыми крупными объединениями неправительственных организаций являются Ассоциация юридических лиц Гражданский альянс Казахстана объединяющий более 500 неправительственных организаций республики, Национальная сеть информационно-ресурсных центров НПО Казахстана, Конгресс молодежи Казахстана, Альянс студентов Казахстана. Крупнейшими тематическими объединениями неправительственных организаций являются: Экологический форум Казахстана, коалиция «Нефтяные доходы под контроль общества», Национальная бюджетная сеть Казахстана, Национальная волонтерская сеть и другие организации [2].

Деятельность НПО является необходимым условием для становления и развития гражданского общества в Казахстане. Неправительственные организации Казахстана активно сотрудничают с государственными органами, бизнес структурами и международным сообществом. Казахстанские НПО выполняют социальный заказ, решают наиболее проблемные вопросы общества, содействуя укреплению социальной, экономической и политической устойчивости Республики.

В Республике Казахстан, оформились устойчивые группы неправительственных организаций по различным направлениям. Это молодежь, дети, здоровье, здоровый образ жизни, проблемы семьи и женщин, образование, люди с ограниченными возможностями, защита прав, малообеспеченные, бездомные, гендерные вопросы, охрана окружающей среды, пожилые люди, культура и искусство, развитие местного самоуправления и другие.

В Казахстане конечными потребителями деятельности неправительственных организаций являются городские и сельские жители, государственные органы областного, городского и районного уровней или другие неправительственные, бюджетные организации и учебные заведения, государственные органы республиканского уровня,

международные организации, казахстанские бизнес компании, иностранные организации, ассоциации предпринимателей.

Государственная поддержка развития институтов гражданского общества в республике проявляется в разработке и принятии соответствующей нормативно-правовой базы и внедрении в практику системы льгот и размещения государственного социального заказа среди неправительственных организаций страны. В республике ежегодно на центральном и местном уровнях проводятся ярмарки социальных проектов.

Во всем мире финансирование социально значимой деятельности неправительственных организаций является достаточно распространенной практикой.

Финансирование деятельности неправительственных организаций через государственный социальный заказ в период с 2003 по 2012 годы на республиканском уровне составляло 8 738 783 тенге, на местном уровне 6 786 218 тенге.

В настоящее время государственный социальный заказ в республике осуществляют 10 центральных государственных органов, 8 министерств и 2 агентства.

В общем объеме государственного социального заказа по линии местных исполнительных органов среди регионов лидирует Павлодарская, Карагандинская и Кызылординская области, на долю которых приходится 19%, 14% и 13%, соответственно.

В 2013 году в Республике Казахстан был принят «Национальный план действий по развитию неправительственных организаций в Республике Казахстан на 2014 – 2020 годы». Данный документ призван определить направление дальнейшего развития сектора, его взаимоотношений с государственными органами и бизнесом в различных сферах, включая развитие системы общественного контроля, местного самоуправления, институтов меценатства, культуры благотворительности и социальной ответственности, взаимоотношение с зарубежными и иностранными неправительственными организациями, отраслевое сотрудничество [1].

Долгосрочной целью Национального плана является создание условий для повышения конкурентоспособности неправительственных организаций Казахстана, усиление их роли в социальной, экономической, общественно – политической модернизации казахстанского общества как основы повышения качества жизни граждан.

Список литературы

1. Проект «Национальный план действий по развитию неправительственных организаций в Республике Казахстан на 2014 – 2020 годы». – Режим доступа: <http://sayramnpو.kz/ru/about/news-ru/191-natsionalnyj-plan-dejstvuj-po-razvitiyu-nepravitelstvennykh-organizatsij-v-respublike-kazakhstan-na-2014-2020-gody>

2. Неправительственные организации Казахстана: 20-летний путь развития. Под общей редакцией Ш.С.Байболовой. – Алматы: Гражданский Альянс Казахстана, 2011.

3. Национальный доклад о состоянии и перспективах развития неправительственного сектора в Казахстане, Астана-2012. – Режим доступа: www.mk.gov.kz/details/ndownload.php?fn=443&lang=rus

УДК339:338.2

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА В РОССИИ

И.Н. Воротникова

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, Омск

Выявлены ключевые проблемы франчайзинговой системы в России. Определены направления повышения эффективности деятельности франчайзинга.

Основные экономические проблемы на сегодняшний день в России требуют новых механизмов и инструментов рыночного взаимодействия. Франчайзинг можно назвать одним из таких механизмов прямого действия, способного повысить эффективность не только малого предпринимательства, но и возможность объединить преимущества больших и малых предприятий.

Российская ассоциация франчайзинга (РАФ) определяет франчайзинг как систему продвижения на рынке товаров (работ, услуг), а также технологий, которая основана на тесном и продолжительном сотрудничестве между юридически и финансово независимыми сторонами – франчайзером и франчайзи [1].

Франчайзер – это организация, которая предоставляет лицензию и продает свою торговую марку, ноу-хау и производственную систему.

Франчайзи – это частное лицо, товарищество или компания, приобретающие у другой организации право использовать на определенной территории её торговую марку, ноу-хау и производственную систему.

Франчайзинг – способ организации бизнеса, в рамках которого предполагается создание широкой сети предприятий, имеющих единую торговую марку, соблюдающих одинаковые условия, придерживающихся одного стиля, единых форм продаж товаров и методов предоставления услуг [2, с. 4].

В мировой экономической практике франчайзинг используется для быстрого развития бизнеса в самых различных областях промышленности и сферы услуг, таких как: услуги автосервиса и автомобильная промышленность; организация и ведение бизнеса (помощь при оказании бухгалтерских, делопроизводственных, рекламных и других услуг); строительство, ремонт и обслуживание домов; образовательные услу-

ги; отдых и развлечения; заведения быстрого питания; медицинские и косметические услуги; розничная торговля и другие.

Основные преимущества франчайзинга представлены на рисунке 1.

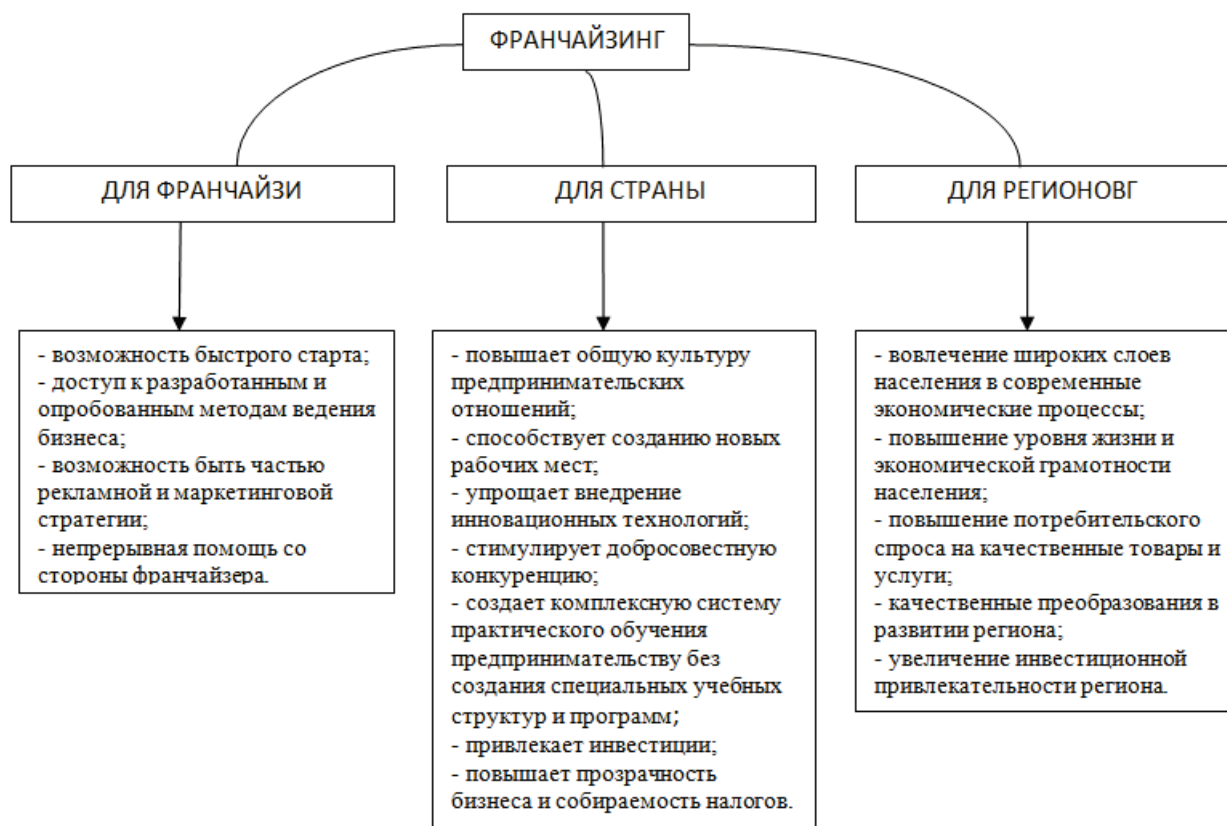


Рис. 1. Основные преимущества франчайзинга.

Однако франчайзинг в России развивается не равномерно и субъективно для каждой сферы, применяя оригинальные схемы взаимоотношений. Согласно статистике РАФ, с 1995 по 1999 год в России образовалось 22 франчайзинговые системы, с 2000 по 2001 год – 19, в 2002 году – 30, на сегодняшний день насчитывается уже 20 тысяч франчайзинговых точек и 485 франчайзеров.

Высокая степень влияния факторов развития инфраструктуры и особенно региональной активности франчайзи, а так же экономических и внешнеэкономических интересов каждого конкретного франчайзера в регионе, является одной из ключевых особенностей российского франчайзинга. Несмотря на значительные преимущества развития франчайзинга следует отметить, что в России он значительно отстает от мировых лидеров. Причины отставания связаны с несовершенством законодательства, излишней бюрократической регламентацией бизнеса, коррупцией, невыполнением обязательств партнерами, нестабильность экономики.

Особое место среди проблем франчайзинга занимает слабая подготовка представителей франчайзинга в России. Решением данной проблемы может послужить создание сети учебных и консультативных центров по франчайзингу, что приведет к расширению познаний франчайзи в области права и экономики. Широкое образовательное направление в области франчайзинга следует построить на основе системы учебных центров, которые могут располагаться по всей России. На начальном этапе франчайзеры смогут использовать эти центры для подготовки своих франчайзи и их сотрудников.

Период бурного внедрения франчайзинговых систем в России характеризуется нестабильностью в экономике, постоянными скачками в финансовом развитии, что приводит к резким колебаниям спроса на все товары и снижению эффективности франчайзинговых систем. Все это до сих пор затрудняет использование франчайзинга. Повышение эффективности развития франчайзинга в России требует внесения существенных изменений в законодательство, главной целью которых является создание условий для реальной конкуренции франчайзинговых систем с традиционно сложившимися механизмами реализации: товаров; обеспечение удобства применения законодательных актов для участников франчайзинговой системы и создание прозрачности франчайзинговой системы для контролирующих органов.

В целом развитие франчайзинга в России связано с рядом проблем, которые касаются как франчайзера, так и франчайзи. Одна из существующих проблем заключается в определении той меры самостоятельности, которая предоставляется франчайзи со стороны франчайзера. Поскольку после того как франчайзи получают всю необходимую информацию для ведения бизнеса, технологии и обучают персонал, способны выйти из системы и начать самостоятельную деятельность. Причем если такое решение принимается, то франчайзи зачастую делают это втайне от франчайзеров, грубо нарушая стандарты и правила ведения бизнеса. В связи с этим франчайзер должен определить, насколько жестким в каждом конкретном случае должен быть контроль с его стороны за деятельностью франчайзи. Ему также следует серьезно подходить к выбору франчайзи, помня, что тот развивает не только свою отдельную компанию, но и всю систему в целом.

В последнее время отмечается сложность развития франчайзинговых отношений с компаниями из стран СНГ. Так, существует практика передачи прав на объект интеллектуальной собственности, которого не существует, или объект, у которого нет юридического определения. Зачастую отмечается несоответствие типа договора его названию, в результате данный договор не может быть зарегистрирован и является недействительным. Также наблюдается совмещение нескольких договоров и несоответствие обязанностей, прописанных в них. Наконец, компания-франчайзер просто

может не оказать предусмотренной договором поддержки или предоставить ложные сведения о доходности данного вида бизнеса, не раскрыть информацию, которая необходима для принятия решения о покупке франшизы [3].

В надежде исключения неэтичных и недобросовестных поступков среди участников системы российского франчайзинга в последнее время предпринимаются шаги по формированию общероссийской базы данных ненадежных партнеров. И в большей части эта функция возложена на РАФ.

Также поступают предложения регистрировать авторские методики франчайзера, что поможет решить ряд проблем с защитой его прав.

В любом случае, все несоответствия определяются неэффективной юридической базой, а порой и просто безответственным отношением к делу, хотя на сегодняшнем этапе большинство франчайзи стараются все-таки поддерживать нормальные деловые отношения с франчайзерами, понимая, что по-другому действовать просто невыгодно для собственного будущего [4].

Анализируя проблемы франчайзинга в России, можно говорить о том, что для его развития имеются достаточно широкие возможности, но для реализации таких возможностей необходимо создать определенные условия. Прежде всего, это законодательная основа и разработка закона о франчайзинге с внесением соответствующих изменений в связанные с ним законы и нормативные акты.

Очень важно определить систему налоговых льгот для франчайзи, особенно на начальном этапе развития франчайзинговой системы. Следует так же предоставить возможность применения среди франчайзи упрощенной системы бухгалтерского учета. Создать сеть учебно-консультационных центров по франчайзингу, не только в центре, но и по всей России. Что способствует повышению общей культуры предпринимательских отношений, усилению правовой защищенности малого предпринимательства и созданию новых рабочих мест; разработке новых идей, методов и технологий в малом бизнесе, высокой эффективности положительного государственного влияния на развитие тех или иных видов деятельности и на малое предпринимательство в целом; образованию комплексной системы практического обучения для малого предпринимательства без создания каких-либо специальных учебных структур и программ, а также привлечению значительных иностранных инвестиций в российскую экономику.

Список литературы

1. Сайт Российской Ассоциации Франчайзинга // <http://ru.rusfranch.ru/>
2. Иванов, Г.Г. Франчайзинг в торговле: учебное пособие / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин – М.: ИД «Форум»; Инфра – М., 2015 – 104 с.

3. Ягудин С.Ю. Венчурное предпринимательство. Франчайзинг: «Финансы и статистика» – 2008, 376 с.

4. Ильина Л.В. Проблематика инновационного развития предпринимательских структур // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – 2013. – № 6-1 (185). – С. 214-217.

УДК 658.01.(075.8)

МЕХАНИЗМ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫХ КОМПАНИЙ НА ОСНОВЕ ЦЕПОЧЕК СОЗДАНИЯ ЦЕННОСТИ

Л.М. Давиденко

Инновационный Евразийский университет, г. Павлодар

В работе рассматриваются направления устойчивого развития промышленных комплексов. В основе функционирования крупных интегрированных объектов лежит увеличение добавленной стоимости, которое призвано увеличивать доходы всей группы. Для отечественной экономики принципиально важно учитывать богатый мировой опыт устойчивого развития известных компаний, чтобы выработать собственные действенные механизмы управления экономическими системами.

Устойчивое развитие национальной экономики основывается на эффективном функционировании интегрированных компаний, которые объединяют в единую цепь технологические процессы участников производства. Организационные и экономические подходы к промышленной интеграции постоянно совершенствуются, в том числе за счет современных вызовов деловой среды.

Отслеживая динамику изменения объемов промышленного производства в России и Казахстане, можно прийти к выводу, что изменение валового внутреннего продукта в 2014 году в указанных странах идет в сторону роста по сравнению с прошлым годом (табл. 1). Прирост российской экономики в 2014 году составил 0,6%, казахстанской - 4,1%. Объемы промышленного производства в России выросли на 1,7%, в Казахстане - на 0,2%. Возросли финансовые риски по вложению капитала иностранных компаний, в связи с чем, объем инвестиций в основной капитал российской экономики снизился по сравнению с 2013 годом на 2,5%.

Динамика индикаторов макроэкономического развития Российской Федерации и Республики Казахстан (в % к предыдущему периоду) за период 2007-2014 годы

Показатель	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Темпы роста валового внутреннего продукта								
Россия	108,5	105,2	92,2	104,5	104,3	103,4	101,3	100,6
Казахстан	108,9	103,3	101,2	107,3	107,5	105,0	106,0	104,1
Темпы роста объемов промышленного производства								
Россия	106,8	100,6	89,3	107,3*	105*	103,4*	100,4*	101,7
Казахстан	105	102	103	110	103,5	100,5	102,5	100,2
Темпы роста инвестиций в основной капитал								
Россия	123,8	109,5	86,5	106,3	110,8	106,8	99,8	97,5
Казахстан	114	105	103	97	102,4	104	106,5	103,9

Примечание: составлено автором по источникам [1], [2].

*Данные за январь-декабрь 2010-2013 уточнены с учетом ретроспективного пересчета индексов в связи с переходом с 1 января 2014 года на новый 2010 базисный год.

Российская экономика имеет сырьевую направленность с преобладанием в добывающих секторах экономики интегрированных комплексов. Как правило, интегрированные хозяйственные субъекты объединяют несколько стадий от добычи сырья до реализации готовой продукции. Для эффективного функционирования на отдельном этапе со стороны предприятия должна «добавляться» стоимость, по-другому, дополнительная ценность.

Термин «цепочка ценности» введен Майклом Юджином Портером, ученым в области исследования конкурентных сил предприятий, промышленных комплексов, кластеров и государств. Согласно его научным взглядам, цепочка создания стоимости может быть определена с двух позиций: во-первых, как формирование добавленной стоимости; во-вторых, с позиции ее перераспределения между участниками, которые создают конечный продукт. Особую роль в формировании цепочки ценности играет субъект управления, часто относящийся к «центрам затрат» (управленческий аппарат, планово - экономическая, юридическая служба и др.). Именно субъекту управления отводится конкурентное преимущество по успешности механизмов реализации стратегии развития интегрированных структур [3].

В условиях многокомпонентности и сложности внешней и внутренней среды важную роль на уровне интегрированных субъектов хозяйствования играет разработ-

ка и внедрение механизмов устойчивого развития, в том числе основанных на цепочке создания стоимости. Целевым предназначением такого механизма, на наш взгляд, может выступать устойчивое функционирование и развитие промышленного комплекса, которое связывает в единую логическую цепь важные направления: обеспечение экономической устойчивости на уровне глобальной корпорации, управление качеством бизнес - процессов в функционально-ресурсных подсистемах, управление интеграционными процессами на входе и выходе (рис. 1).



Рис. 1. Элементы механизма устойчивого развития промышленных компаний на основе цепочек создания ценности (составлен автором)

Функционирование субъектов хозяйствования внутри группы подчиняется определенным принципам, способствующим росту производительности труда, увеличению объемов производства и реализации продукции, инновационному развитию экономики. Важнейшей составляющей интеграционных взаимодействий между участниками объединения является синергетический эффект от экономической концентрации. В случае благоприятного стечения мало зависящих от конкретных промышленных предприятий внешних обстоятельств, полномасштабном и своевременном ресурсном обеспечении, эффективности бизнес - процессов по всей цепочке создания стоимости, функционирование интегрированного промышленного комплекса можно назвать устойчивым (рис.2).

<p>Благоприятные факторы внешней среды Экономическая и социальная безопасность Соблюдение законодательной базы Интеграционная государственная политика (в рамках Евразийского экономического союза) Инновационная государственная политика (Дорожные карты развития бизнеса, кластерные объединения, форсайтные изыскания) Инвестиционная привлекательность отрасли</p>	<p>Соответствие принципам промышленной интеграции Синергетический эффект от экономической концентрации Деловая, инновационная активность участников объединения Повышение инвестиционной привлекательности в постинтеграционный период</p>
<p>Факторы устойчивого функционирования интегрированного промышленного комплекса</p>	
<p>Ресурсное обеспечение Комплексные механизмы управления ресурсным обеспечением программы производства промышленной продукции</p>	<p>Эффективность бизнес - процессов Устойчивое функционирование управляемых подсистем промышленного комплекса</p>

Рис. 2. Факторы устойчивого функционирования интегрированного промышленного комплекса (составлен автором)

Отечественная практика показывает, что интегрированные комплексы, как правило, являются доминантами в той или иной отрасли. В свете последних геополитических событий российский рынок слияний и поглощений претерпел некоторые изменения. Согласно информации Федеральной антимонопольной службы России (далее ФАС России) количество сделок, подпадающих под контроль, с каждым годом становится меньше. Так в 2013 году ФАС России, а также ее территориальные органы рассмотрели всего 2258 ходатайств (400 из них от иностранных инвесторов) и 1913 уведомлений. Количество отказов при этом составило 1,5%. Аналогичная тенденция сохранилась и в первом полугодии 2014 года: 807 ходатайств (из них 154 от иностранных инвесторов) и всего 8 отказов.

В 2013 году объектами слияний и поглощений явились следующие хозяйствующие субъекты [4]: предприятия торговли, общественного питания, сферы бытовых услуг (более 10% от общего числа ходатайств); предприятия, функционирующие на рынке земельных ресурсов и недвижимости (239 ходатайств); строительные объекты (162 ходатайства), а также управляющие компании (160 ходатайств); предприятия агропромышленного комплекса (147 ходатайств).

В первом полугодии 2014 года в приоритете оказались следующие хозяйствующие субъекты: предприятия, работающие на рынках нефти и нефтепродуктов (104 ходатайства); машиностроительные предприятия (56 ходатайств); предприятия электроэнергетики (54 ходатайства).

Важно отметить тенденцию притока иностранного капитала в российскую экономику, несмотря на ввод экономических санкций. Согласно статистике за последние

шесть лет из 177 ходатайств на экономическую концентрацию, поданных иностранными партнерами, 169 ходатайств были согласованы. Так в сентябре 2014 года были одобрены все сделки, вынесенные на рассмотрение [4]:

- объединение американской фармацевтической компании Abbott и российского ОАО «ВЕРОФАРМ»;

- объединение немецкой компании Blitz F14 - 206 GmbH и ООО «ГЕА Машимпекс» (GEA Mashimpeks с 2011 года входит в состав сегмента GEA Heat Exchangers группы компаний GEA Group Aktiengesellschaft), которое является стратегическим хозяйственным обществом, специализирующимся на производстве оборудования для атомных электростанций;

- объединение швейцарской компании Holcim Ltd, мирового производителя строительных материалов и ОАО «Лафарж Цемент» и др.

Казахстанский рынок слияний и поглощений можно охарактеризовать как относительно спокойный. Согласно статистике Государственного реестра субъектов рынка, занимающих доминирующее или монопольное положение в стране, на начало 2014 года состояло 617 субъектов. С начала 2013 года рассмотрено 228 ходатайств (по 158 сделкам) о предоставлении согласия на экономическую концентрацию и 41 обращение государственных органов и организаций по созданию юридических лиц (госпредприятия, АО, ТОО) с государственным участием. В 2012 году в Агентство Республики Казахстан по защите конкуренции поступило 395 ходатайств, из которых были согласованы - 138, отклонено в связи с неполнотой представленных материалов – 209 [5].

Накопленный мировой опыт в области интегрирования промышленных объектов показывает, что комплексы зачастую определяют структуру регионального развития, используя в качестве факторов промышленного роста экономическую концентрацию и рост производительности труда [6]. Эффект масштаба при интеграции хозяйствующих субъектов позволяет значительно уменьшить расходы предприятий, открыть границы для внешней торговли и притока прямых иностранных инвестиций, а также сформировать пространственные структуры оптимального распределения промышленности [7].

В условиях финансового кризиса эффективная организация на уровне интегрированных комплексов основывается на величине добавленной стоимости. Это стало характерной чертой производственного и сбытового процессов крупных компаний развивающихся стран, в число которых вошли транснациональные корпорации Китая, Бразилии, Индии, Малайзии. В основе промышленного развития интегрированных компаний этих государств лежит инновационный прорыв. По мнению ученых, главную роль в формировании эффективной промышленной политики играют техноло-

гии, ввязывая в единую цепь инновационные системы на уровне государств через глобальные транснациональные корпорации [8].

Если брать для примера нефтедобычу и нефтепереработку, то по прогнозам специалистов к 2035 году на долю транснациональных нефтесервисных корпораций будет приходиться более половины всей мировой добычи нефти и около 45% природного газа [9]. Именно в этом секторе мировой экономики активно происходят процессы слияния промышленного капитала с инновациями. В частности, корпорация Petrobras специализируется в области глубоководной морской добычи и транспортировки нефти, взаимодействуя с инновационными организациями в вопросах исследования морских систем с использованием подводных лодок. Это положительно отражается на объемах добычи сырья, увеличении коэффициента извлечения нефти, энергоэффективности способов транспортировки попутного газа.

Корпорация объединяет подразделения: Petrobras Distribuidora (сервисное обслуживание более чем 10000 крупных клиентов различных отраслей, в том числе теплоэлектростанций, авиационных компаний и автопарков); Petrobras Transporte SA (транспортировка и хранение нефти и нефтепродуктов, этанола, биотоплива, природного газа); Gaspetro (транспортировка и поставка газа); Liquigas Distribuidora (розлив, распределение и продажа сжиженного нефтяного газа (LPG)). При сложной организации управления происходит ориентация на цепочку добавленной стоимости путем диверсификации и углубления производственного процесса. В качестве продуктовой линейки используется диверсифицированная продукция и услуги [10]: нефтехимический комплекс, специализирующийся на разработке новых технологий; выпуск новых видов топлива, смазочных материалов, дизтоплива, высокооктановых марок бензина; производство аммиака, карбамида, удобрений; разработка процесса производства биологического топлива нового поколения путем использования в качестве сырья биологических отходов; термоэлектричество и возобновляемые источники энергии.

В качестве стратегии устойчивого развития Petrobras выбрано расширение бизнеса путем глобального лидерства и интеграции по цепочке создания стоимости, а также максимизация общей производительности. Элементами механизма устойчивого развития этой компании являются:

- развитие основной производственной деятельности путем географической диверсификации портфеля активов в ключевых рынках путем органического роста в среднесрочной и долгосрочной перспективе;
- повышение качества продукции и сопутствующих услуг за счет проведения политики, ориентированной на клиента;
- максимизация эффективности производства;

- оптимизация структуры капитала и восстановление финансово - экономической устойчивости;

- инновационная активность и уровень развития человеческого капитала по всей цепочке создания ценности;

- соединение интересов владельцев и руководителей структурных подразделений Petrobras;

- развитие корпоративной культуры и этики ведения бизнеса.

Развитие основной производственной деятельности корпорации Petrobras осуществляется путем внедрения следующих мер:

- географическая диверсификация портфеля активов в ключевых рынках путем органического роста в среднесрочной и долгосрочной перспективе;

- построение вертикально - интегрированной структуры производства путем охвата большей части цепочки создания стоимости и приближения к конечному потребителю;

- ориентация на международный рынок быстроразвивающихся экономик.

Расширение продуктовой линейки компании отвечает потребностям ограничения использования мировых природных ресурсов, чтобы свести к минимуму экологические последствия производственной деятельности. В последнее время корпорация ведет активные разработки продуктов, услуг для «зеленой» экономики, одновременно с этим на производственных участках соблюдаются стандарты энергоменеджмента и энергоэффективности.

Укрепление финансово - экономической устойчивости Petrobras связано с реструктуризацией капитала и восстановлением финансовой гибкости за счет сокращения задолженности перед кредиторами и банками, ускорения потока денежных средств, пролонгация сроков погашения имеющихся задолженностей через различные стратегические инициативы. Совокупный эффект от данных мероприятий будет заключаться в сокращении общей суммы задолженности. В итоге реализации на практике стратегии устойчивого развития путем расширения бизнеса и интеграции по цепочке создания стоимости и максимизации общей производительности корпорация Petrobras намерена выйти на более эффективное использование ресурсов, используя инновационный подход в ведении глобального бизнеса и более эффективное распределение капитала.

Подводя итоги, можно прийти к выводу, что увеличение добавленной стоимости лежит в основе функционирования крупных интегрированных объектов, так как приводит, в конечном итоге, к росту доходов всей группы. В последние годы экономическая концентрация российских, казахстанских хозяйствующих субъектов имеет тенденцию к снижению. Тем не менее, продолжается приток иностранного капитала в

управление стратегическими промышленными объектами. В связи с этим важно учитывать накопленный мировой опыт устойчивого развития известных компаний, чтобы выработать собственные механизмы управления экономическими системами в интересах страны и ее населения.

Список литературы

1. О промышленном производстве в январе - декабре 2014 года. Срочная информация по актуальным вопросам // Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации. – [Электронный ресурс] http://www.gks.ru/bgd/free/B09_03/Main.htm. Дата обращения 27.02.2015г.
2. Итоги работы промышленности в январе-декабре 2014 года. // Комитет по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан. – [Электронный ресурс] http://www.stat.gov.kz/faces/wcnav_externalId/publBullS2-2014. Дата обращения 27.02.2015г.
3. Porter M. E. Towards a Dynamic Theory of Strategy // Strategic Management Journal. -1991, Volume 12, Special Issue: Fundamental Research Issues in Strategy and Economics, pp. 95-117.
4. Цыганов А.Г. Слияния и поглощения: тренды 2014 года. – Доклад Федеральной антимонопольной службы России. [Электронный ресурс]: <http://fas.gov.ru/>.
5. О ходатайствах на экономическую организацию. Статистика и отчеты Агентства Республики Казахстан по защите конкуренции (Антимонопольное агентство). // [Официальный интернет-ресурс]: <http://www.azk.gov.kz/>.
6. Drucker J., Feser E. Regional industrial structure and agglomeration economies: An analysis of productivity in three manufacturing industries. // Regional Science and Urban Economics, Volume 42, Issues 1-2, January 2012, pp. 1-14. DOI: 10.1016/j.regsciurbeco.2011.04.006.
7. Jiang Y. Economies of scale and industrial agglomeration. - China, Trade, Foreign Direct Investment and Development Strategies. - 2014, pp. 155-172. DOI: 10.1533/9781780634432.155.
8. Franco E., Ray S., Ray P. K. Patterns of Innovation Practices of Multinational-affiliates in Emerging Economies: Evidences from Brazil and India // World Development, Volume 39, Issue 7, July 2011, pp. 1249-1260. DOI: 10.1016 / j.worlddev.2011.03.003.
9. Мастепанов А.«Перелом энергетической философии»// Аналитический журнал «Нефть России». - 2014.- №11-12. - С. 17-24.
10. Официальный сайт корпорации Petrobras.- [Электронный ресурс]: <http://www.petrobras.com.br/en/our-activities/technology-innovation/adding-value-and-diversifying-products/>.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФОРСАЙТ ИССЛЕДОВАНИЙ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ТРЕНДОВ РАЗВИТИЯ МАШИНОСТРОЕНИЯ

И.А. Дацко

Инновационный Евразийский университет, г. Павлодар

В статье выяснены особенности машиностроительного комплекса Республики Казахстан. Значительное внимание уделяется выявленным проблемам данной отрасли промышленности. Особое внимание уделяется Форсайт исследованиям, которые должны вывести машиностроение Казахстана на качественно новый уровень.

В казахстанском машиностроении, как и во многих других отраслях промышленности, существует ряд проблем, значительно препятствующих росту конкурентоспособности продукции комплекса и соответственно укреплению и улучшению позиций машиностроения в промышленности страны. Решение проблем машиностроения заложит основу для перевода экономики Казахстана на инновационный путь развития как единственно возможной альтернативной замене её сырьевой модели функционирования. При этом ограниченность объемов полезных ископаемых, глобальные экологические и геополитические проблемы обуславливают объективные препятствия на пути продолжения нынешнего курса. Основой для перехода на инновационный путь развития служит значительный рост развития науки, исследовательского и конструкторского потенциала. По глобальному инновационному индексу, показателю способности к инновациям, Казахстан занимает 84 место среди 142 стран, но при этом находится на 2 месте среди стран Центральной и Южной Азии. Однако этот потенциал не в полной мере воплощен в производстве конкурентоспособной продукции, что сказывается в итоге на состоянии экономики и качестве жизни населения: наша страна находится лишь на 32 месте в рейтинге глобальной конкурентоспособности из 60 участвующих в этом рейтинге стран. В силу вышесказанного очевидна важность развития новых перспективных технологий, современных производственных систем, восприимчивых к инновациям и использования новых видов стратегического управления инновационным развитием, сочетающих в себе положительные моменты плановой и рыночной экономики. К числу таких управленческих инструментов относится Форсайт. Отличительной особенностью данной системы от широко известных методов прогнозирования является то, что она не сводится лишь к предвидению будущего. Рассматриваемая методология связана не столько с предсказанием завтрашнего дня, сколько с его формированием, созданием у участников процесса общего видения перспективы на базе широкого социального диалога всех заинтересованных сторон. Форсайт исследования показывают себя как эффективный инструмент определения пер-

спективных направлений развития науки и технологии. Так, за последние 25 лет государствами, регионами и крупными компаниями было проведено более 800 Форсайт-исследований на предмет определения национального стратегического курса, развития производительных сил страны, воспроизводства ее человеческого капитала, развития науки, систем управления и т.д. В XXI веке машиностроение станет основой и материальной базой реализации научно-технического прогресса[1].

Современное состояние машиностроения Казахстана характеризуется: на долю машиностроения приходится 0,6% валовой добавленной стоимости; число машиностроительных предприятий сократилось более чем в 2 раза. В общем количестве машиностроительных предприятий заводы - производители конечных видов машиностроительной продукции составляют только 5,4 %; доля экспорта машиностроительной продукции составляет 3% от общего объема и 41% импорта. При этом доля изделий казахстанского производства на внутреннем рынке составляет 15%; устойчивые тенденции низкого спроса на продукцию отечественных производителей на внутреннем рынке[2].

Как и во многих других отраслях промышленности Казахстана, в машиностроении существует целый ряд проблем, которые в значительной степени затрудняют рост конкурентоспособности продукции комплекса. Одной из них является физический износ основных фондов, 70% всего оборудования находится в эксплуатации 15-20 лет. За последнее десятилетие снизились темпы обновления технологической базы в машиностроении, которые составляют 4,6-4,9%, что почти вдвое ниже, чем в среднем по промышленности (8,7%) [3].

Машиностроительная отрасль республики находится в кризисном состоянии по ряду причин: низкая конкурентоспособность выпускаемой продукции по качественным характеристикам и по цене. Отсутствие связей с ведущими мировыми производителями продукции машиностроительного сектора и доступа к современной конструкторской документации обусловили технологическое отставание предприятий отрасли и низкую конкурентоспособность выпускаемой продукции по сравнению с зарубежными аналогами.[6]

Процессы синтеза идеи – начального зарождения товара, НИОКР и производства продукции на каждом этапе ее жизненного цикла детально и в то же время комплексно не рассматривались. Отсутствовала взаимосвязь между нововведениями, между конструкторами, технологами и менеджерами экономистами, отсутствовали структуры и технологии сохранения первоначального уровня конкурентоспособности на отдельных этапах и всего жизненного цикла продукции в целом. Такой подход не позволял решать проблемы отечественной экономики эффективно, в полученных ре-

зультатах отсутствовала перспектива инновационного развития с выходом на мировые рынки.

Роль и значение каждой страны в мировой экономике определяются степенью овладения передовыми технологиями. Для Казахстана, как одной из наиболее ресурсоориентированных стран мира, проблема разработки и внедрения передовых технологий имеет первостепенное значение.[4]

Вместе с тем наблюдается несогласованность действий машиностроителей на внутреннем и внешнем рынках, во многом обусловленная системными проблемами: технико-технологической отсталостью, дефицитом квалифицированных кадров, низкой инновационной восприимчивостью. Мировой финансово-экономический кризис усугубил имеющиеся проблемы в развитии машиностроительного сектора.

Вступление Казахстана в ВТО приведет к обострению конкуренции на рынке между местными и зарубежными производителями. Сама по себе такая конкуренция может иметь и позитивные последствия, однако, если учитывать описанные выше проблемы, положение некоторых подотраслей машиностроительного комплекса может серьезно ухудшиться.

Все это привело к снижению темпов роста объемов производства в машиностроении и металлообработке, снижению инвестиционной и инновационной активности предприятий и конкурентоспособности отечественной продукции [2].

При этом необходимо отметить, что рост благосостояния населения в сочетании с относительно невысокой его обеспеченностью легковыми автомобилями и товарами длительного пользования будет увеличивать спрос на продукцию тех подотраслей машиностроения, которые ориентированы на потребительский рынок (этот процесс идет уже несколько лет). Одновременно потребность в обновлении мощностей различных секторов национальной экономики простимулирует спрос на продукцию инвестиционного машиностроения.

Тем не менее, устранение основных проблем развития могло бы повысить его экспортный потенциал и снизить зависимость от импорта, а из-за быстро растущего внутреннего спроса на машиностроительную продукцию предприятиям было бы целесообразно ориентироваться на внутренний рынок [5]

Концепция современного Форсайта базируется на: заинтересованности заниматься предвидением своего будущего; готовности их к сотрудничеству; понимании ими необходимости сконцентрироваться на долгосрочной перспективе; желании объединить усилия и ресурсы; создании координирующей структуры, помогающей прийти к консенсусу.

Совокупность методов Форсайта отражает разные его функции - прогнозную, аналитическую, креативную (выработку новых идей относительно будущего). Что в комплексе позволит избавиться от основных проблем машиностроительной отрасли и выведет её на качественно новый уровень [6]

Форсайт позволяет объединить интересы науки, бизнеса и политики, направив усилия на построение долгосрочных сценариев научно-технологического развития. Особо многообещающим представляется применение методологии Форсайта в таких новых и малоизученных направлениях как использование нанотехнологий и наноматериалов в машиностроении. Так как в настоящее время имеет место бурное развитие нанотехнологий в мире, современные нанотехнологии являются весьма затратными, а уровень развития наноиндустрии в Казахстане можно охарактеризовать как начальный. Поэтому для выхода на мировой уровень развития нанотехнологий Казахстану необходимо найти свои ниши в этой отрасли и грамотно применять трансферт технологий в рамках крупных международных проектов.

Разработка и выпуск новых, конкурентоспособных видов продукции становится наиболее приоритетным направлением стратегии отечественных фирм, определяя все остальные направления их развития. Но не механический процесс переноса опыта зарубежных ученых и фирм, а творческий процесс поиска новых знаний в инновационной и инвестиционной деятельности отечественных фирм, создание условий для активного овладения в полной мере этими знаниями отечественными предпринимателями и хозяйственными руководителями способны осуществить позитивные реформы в казахстанской экономике.

Список литературы

1. Мельникова Н. Иностраннные инвестиции в экономику России//Экономист. – 2003. - №4. – с. 39-44.
2. <http://www.investkz.com/> ; Машиностроение Казахстана: вызовы и перспективы роста;
3. Насиковский И. Возрождение промышленности начнется со станкостроения. // <http://www.business.panoram.ru> (17.02.2003)
4. <http://www.wipo.int/>
5. <http://www.zakon.kz/>
6. <http://group-global.org/>

НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

Т.О., Дегтярёва

Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского, г. Омск

В статье раскрывается содержание категорий «инновации», «инновационное развитие», взаимосвязь между ними и направления инновационного развития России в настоящее время.

Инновационное развитие России в настоящее время, связано с международным взаимодействием в разнообразных экономических, политических, правовых и многих других сферах общественной жизни. Данное развитие необходимо для перехода на новый, более эффективный уровень функционирования государства. В связи с этим актуальным является исследование направлений инновационного развития в нашей стране.

Исследованием проблем, затронутых в настоящей статье, занимались: С.Ю. Глазьев, С.В. Дегтярева, Н.Д. Кондратьев, С. Кузнец, Р.М. Нуреев, Р. Солоу, М.И. Туган-Барановский, О.Ю. Шмелева, Й.А. Шумпетер и другие ученые и специалисты.

Цель нашей статьи состоит в намерении рассмотреть понятия «инновация», «инновационное развитие» через призму исторических этапов, чтобы прийти к современным направлениям инновационного развития России.

В последнее время все чаще и чаще строятся грандиозные планы экономического развития России, в которых наша страна догонит многие развитые страны уже в ближайшее обозримое время [1, С.31]. Для того чтобы выработать правильное понимание инновационного развития, необходимо понять, какой смысл и какую нагрузку несло это понятие в ходе развития экономической науки [2, С.109].

Р.М. Нуреев выделяет несколько этапов, которые теория инноваций прошла в своем развитии. На первом этапе с 1910 г. по первую половину 1940-х гг. главными становятся вопросы понимания природы инноваций и их роль в развитии общества во времени (долгосрочном, среднесрочном и краткосрочном периодах), а также взаимосвязи инноваций и длинных циклов конъюнктуры. Данный период связан с именами Й.А. Шумпетера, М.И. Туган-Барановского и Н.Д. Кондратьева [2, там же].

Второй этап в развитии теории инноваций (вторая половина 1940-х – первая половина 1970-х гг.) содержал акцент на повышении роли макроэкономического анализа. Данный этап содержал еще два подэтапа: на первом доминировали идеи неокейнсианцев, а на втором – неоклассиков. Инновационное развитие при таком подходе понимается, прежде всего, как синоним высоких темпов роста, а также как глубокие

структурные изменения, охватывающие основные отрасли народного хозяйства [2, С.111]. Яркими представителями второго этапа были С. Кузнец [3] и Р. Солоу [4]. Ими были разработаны модели, включающие технологическое развитие как экзогенный фактор.

С середины 1970-х гг. начался третий этап развития теории инноваций и продолжается в настоящее время. Его можно разделить на два подэтапа: первый (вторая половина 1970-х – начало 1990-х гг.) имел новые идеи, заимствованные из эволюционной теории, институционализма (теория фирмы) и менеджмента (управление инновациями). Второй подэтап (с середины 90-х гг.) инновации исследуются методами системного анализа. Различные авторы все большее внимание уделяют вопросам компаративистики: сравнительного анализа инновационной политики в разных странах, исследованию путей и методов формирования эффективных инновационных систем [2, С.112].

Основные черты, которые содержат понятия – инновация и инновационное развитие, как в зарубежных, так и в российских источниках:

- двигателем прогресса в экономике, является инновация, как нововведение (Й.А. Шумпетер);

- периодическое создание нового основного капитала – это инновации (М.И. Туган-Барановский);

- специфическим содержанием инновации являются качественные изменения, которые приводят к улучшению, усовершенствованию или появлению нового продукта или технологии. Основными свойствами инновации являются: научно-техническая новизна, производственная применимость и коммерческая реализуемость (С.В. Дегтярева);

- инновационное развитие – синоним высоких темпов роста, а также глубокие структурные изменения, охватывающие основные отрасли народного хозяйства (неокейнсианцы и неоклассики);

- новая стратегия государственного управления с главным показателем - научная и практическая эффективность (позиция России).

На сегодняшний день развитие инноваций в России, связано с новой государственной программой «Стратегия – 2020: новая модель роста – новая социальная политика» [6]. В частности, можно отметить в данной стратегии отдельный раздел, который посвящен инновационному развитию в нашей стране. Планируется стимулировать инновации для формирования нового качества экономического роста. Эти мероприятия включают целый перечень предлагаемых мер инновационной политики, направленных на инновационные предприятия, а также, на малый инновационный бизнес, и в целом на комплексное развитие всех секторов экономики [6, там же].

Как пишет О.Ю. Шмелева, в данной стратегии России содержится концептуально новое видение системы управления, ориентированное на отличные от традиционных методов и принципов управления [7, С.2]. Здесь имеется в виду непосредственное взаимодействие чиновников и общества. Государственные структуры стремятся быть более открытыми для обсуждения общественных вопросов.

С.Ю. Глазьев [8] отмечает, что в «Стратегии - 2020» (далее - стратегия) определены приоритеты государственного управления и развития инноваций через: инвестиции в человеческий капитал; подъем образования, науки и здравоохранения; построение национальной инновационной системы; развитие наших естественных преимуществ и модернизация экономики; развитие ее новых конкурентоспособных секторов в высокотехнологических сферах экономики знаний; реконструкция и расширение производственной, социальной и финансовой инфраструктуры.

Для реализации заявленной президентом стратегии. Правительству придется пересмотреть многие фундаментальные составляющие экономической политики. В Концепции долгосрочного социально-экономического развития страны до 2020 года говорится о переходе российской экономики от экспортно-сырьевого к инновационному типу развития. При этом представляется три сценария развития: инерционный, энерго-сырьевой, основывающийся на дальнейшем наращивании инвестиций в области энергетики и сырьевых секторов экономики, и инновационный. Хотя и инновационный и энерго-сырьевой сценарии обеспечивают удвоение ВВП за прогнозный период, прирост ВВП по инновационному сценарию выше на 21%. При этом прирост инвестиций по инновационному сценарию выше, чем по энерго-сырьевому, на 59%, и составляет 270% — это более чем вдвое превышает прирост ВВП [8, там же].

Подводя итог нашего анализа, можно отметить следующие моменты:

1. Инновации являются непрерывными качественными улучшениями в виде продукта, технологии, услуги.
2. Инновационное развитие России определяет «Стратегия - 2020», предлагая путь непосредственного взаимодействия чиновников и активного общества.
3. Инновационный сценарий развития позволит нашей стране выйти на более высокий и относительно независимый уровень развития экономики.

Список литературы

- 1.Кудров В.М. Экономика России в Европе и мире: прошлое, настоящее и будущее // Общественные науки и современность. - 2011. - №5. - С.31
- 2.Нуреев Р.М. Теория инноваций: вчера, сегодня, завтра // Институциональная трансформация экономики: условия инновационного развития. Сборник статей по ма-

териалам Международной научной конференции (г. Новосибирск, 24-26 октября 2013 г.). - С.109, 111, 112

3.Филатов И.В. Теоретическое наследие С. Кузнеця и проблемы модернизации постсоциалистических стран. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/data/015/665/1219/003.FILATOV.pdf> / (Дата обращения: 05.09.2014)

4.Самута В.В., Стрелова В.А., Паровик Р.И. Нелокальная модель неоклассического экономического роста Солоу. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/nelokalnaya-model-neoklassicheskogo-ekonomicheskogo-gostasolou/> (Дата обращения: 05.09.2014)

5.Дегтярева С.В., Дегтярёва Т.О. Административная реформа современной России как фактор формирования инновационной экономики // Сборник трудов международной конференции «Стратегии и инструменты управления экономикой: инновационные аспекты». СПб. – 2014. - С.34.

6.Стратегия инновационного развития РФ до 2020 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

https://www.google.ru/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=6&ved=0CDgQFjAF&url=http%3A%2F%2Fwww.spmi.ru%2Fsystem%2Ffiles%2Fusers%2F728%2Fmon__konceptiya_razvitiya_nid_i_id.doc&ei=Z8cSVOfuMYWgyAPC7IDIDw&usg=AFQjCNFaLF31ehnSOkdAt9Lk-dBlyW4zGw&bvm=bv.75097201,d.bGQ&cad=rjt/ (Дата обращения: 11.09.2014)

7.Шмелева О.Ю. Реализация новых подходов и принципов гос. управления в контексте модернизационной стратегии развития России // Научные ведомости Белгородского гос. Университета. - 2011. - №19 (114). - Выпуск 20. - С.2.

8.Глазьев С.Ю. Стратегия и концепция социально-экономического развития до 2020 года: экономический анализ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.glazev.ru/econom_polit/17/ (Дата обращения: 12.09.2014)

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

А. Дженалинова

Инновационного Евразийского университета, г. Павлодар

В статье рассматриваются вопросы эффективности управления человеческими ресурсами, как основным капиталом предприятия, а также показатели оценки эффективного управления ими.

В связи с переходом к постиндустриальному обществу в развитых западных странах стали ярко проявляться изменения в экономике. Предприятия, основываясь на состоянии внешней среды, приобретают мировые масштабы в плане конкуренции. Время требует от них гибкости, то есть умение быстро переключаться из одного процесса на другой, в короткие сроки увеличивать или уменьшать сроки изготовления продукции.

Новые тенденции в экономике влекут за собой изменения в стратегии развития предприятий. В индустриальном обществе, под понятием «капитал» понималось не что иное, как финансовые средства, которые можно будет инвестировать в производство и получить от этого еще большую прибыль. Мы все чаще и чаще слышим выражение «человеческий капитал». Сейчас работник предприятия – это не простой исполнитель, это ресурс компании, который является основой конкурентоспособности предприятия. Фирмы стремятся к тому, чтобы по максимуму использовать весь спектр потенциала работников.

Сегодня персонал предприятия – это ключевой ресурс, который жизненно необходим для реализации целей деятельности предприятия. Поэтому необходимо изменение отношения к управлению человеческими ресурсами, так как человеческие ресурсы – это элемент, обладающий способностью производить добавленную стоимость.

При помощи своего персонала предприятие реализует выбранный путь приспособления к изменениям внешней среды и реформирования, следовательно, любая новая стратегия требует от предприятия особенного внимания к вопросам эффективности управления персоналом.

Управление человеческими ресурсами - сложная и, в то же время ответственная деятельность, и важность эффективного управления заключается в правильности ее оценки. В последние годы активно рассматривается вопрос эффективного управления, и проводятся работы по этой проблеме, как отдельными учеными, так и научными организациями. Наиболее широко из представленных миру трудов ведущих ученых раскрыты функции управления персоналом, но не имеется практических исследований по оценке эффективности управления, что делает ее актуальной, как для практики, так и для теории.

Эффективность работы предприятия заключается не только в количестве человеческих ресурсов, но и в соответствии зависит от квалификации, компетенции и способностей работников занимаемым ими должностям.

Для оценивания главным является, прежде всего, наличие полных показателей оценки о персонале: показатели экономической эффективности; показатели количественной, структурной и качественной укомплектованности кадрового состава; показатели степени удовлетворенности работников работой в организации; косвенные показатели эффективности: текучесть кадров, производительность труда и т.п. [1].

Анализируя труды ученых по определению эффективности управления персоналом, можно прийти к мнению, что нет единой системы показателей или подходов к определению состояния оценки персонала на предприятии. Можно рассмотреть методы, которые можно использовать при оценке персонала – это количественный, качественный и комбинированный методы. Количественный метод включает в себя ранговый метод, а также метод балльной оценки и метод свободной балльной оценки. Среди трех методов данный метод является наиболее объективным, так как все его результаты фиксируются в числах.

Качественный метод определяет сотрудников без применения количественных показателей. Он включает в себя матричный метод, групповую дискуссию, оценку выполнения задач, а также метод системы произвольных характеристик и «360 градусов».

Комбинированный метод представляет собой совокупность описательных методов с широким применением количественных методов. В совокупность комбинированных методов входит: тестирование, метод суммы оценок, а также метод системы группировки [2].

В зарубежной практике, согласно Степаненко Д.О., распространение получили такие методы, как экспертная оценка (проведение опроса руководителей подразделений, с целью выяснить их мнение о работе менеджеров по персоналу в организации). Метод бенчмаркинга заключается в сопоставлении показателей работы кадровой службы организации с аналогичными данными других компаний на рынке, который осуществляется в три этапа. Метод оценки отдачи инвестиций в персонал осуществляется по принципу сопоставления затрат и экономического эффекта. Методика Джека Филлипса разработана американским специалистом по управлению человеческими ресурсами, которая позволяет оценивать эффективность управления персоналом по пяти показателям. А методика Дейва Ульриха предполагает оценку эффективности управления персоналом пятью способами [3].

Однако, несмотря на то, что данной области исследования уделяется достаточно много внимания, существует проблема измерения и оценки эффективности управления человеческими ресурсами предприятия. Это можно объяснить тем, что отсутствует единый подход, касающийся того, чем измерять эффективность управления персоналом предприятия: обобщенным показателем, системой показателей или системой показателей с главным оценочным показателем (качественный, количественный и комбинированный методы, которые описываются выше).

В трудах современных специалистов по изучению человеческими ресурсами, целью которых является поиск оптимальных методик оценки эффективности системы управления человеческих ресурсов, обнаруживается ряд проблем, которые предрасполагают к затруднению использования зарубежных методик. В первую очередь, это отсутствие конкретных критериев оценок большей части показателей, во-вторых, сложность и невозможность расчета качественных показателей. В-третьих, отсутст-

вие показателей, характеризующих многие подсистемы управления человеческим персоналом, к примеру, формирование кадрового резерва, развития персонала и т.д. В четвертых, сложно применить многие показатели на предприятиях различных сфер. В пятых, невозможно получить свод оценки эффективности функционирования управления системы персонала.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что в связи с отсутствием единой методики оценки эффективности управления человеческими ресурсами, проблема поиска метода является важным вопросом на предприятии. Особенно это сказывается в момент, когда предприятие в своем производстве вводит крупные инновационные преобразования.

Список литературы

1. Показатели эффективности деятельности подразделений управления персоналом [http://www.glossary.ru/cgi-bin/gl_sch2.cgi?RPuqgngylro!_\(\(lqyoituxyo!zvwgirlto9!v1wxutgrus](http://www.glossary.ru/cgi-bin/gl_sch2.cgi?RPuqgngylro!_((lqyoituxyo!zvwgirlto9!v1wxutgrus)
2. Оценка персонала
https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9E%D1%86%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%B0_%D0%BF%D0%B5%D1%80%D1%81%D0%BE%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D0%B0
3. Степаненко Д.О. Методические подходы к оценке эффективности системы управления персоналом организации// Вестник Оренбургского государственного университета. 2012. № 8.

УДК 005 (075.8)

ЗЕРНОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЕ ПРОИЗВОДСТВО РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН И ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЕГО РАЗВИТИЯ

О. Жалтырова

Инновационный Евразийский университет, г. Павлодар

В статье автором представлена динамика производства муки по регионам Республики Казахстан, экспорт казахстанской муки в разрезе стран, представлены приоритетные направления развития и пути их решения.

Развитие зерноперерабатывающего производства непосредственно связано с наиболее полным использованием технологического потенциала зерна и благоприятных возможностей сырьевой базы.

В связи с этим возрастает необходимость исследования эффективности функционирования хозяйственного механизма в производстве муки, обоснование приоритетных направлений устойчивого развития переработки зерна.

В таблице 1 представлена динамика производства муки из культур зерновых и растительной в разрезе регионов Республики Казахстан за 2011-2012 гг.

Таблица 1

**Динамика производства муки из культур зерновых и растительной
в разрезе регионов за 2011-2012 гг.**

Наименование регионов	Мука из зерновых и растительная; смеси тонкого помола; тонн							
	2011 год			2012 год			Изменения	
	тонн	%	ран- жи- рова- ние	тонн	%	ран- жи- рова- ние	тонн	%
Акмолинская	293228	7,62	5	357783	8,92	5	64555	1,3
Актюбинская	136302	3,54	9	116922	2,92	9	-19380	-0,62
Алматинская	221896	5,77	7	201366	5,02	6	-20530	-0,75
Атырауская	2893	0,08	15	2408	0,06	15	-485	-0,02
Западно- Казахстанская	104922	2,73	11	94646	2,36	10	-10276	-0,37
Жамбылская	40443	1,05	13	43602	1,09	13	3159	0,04
Карагандин- ская	426838	11,10	3	417286	10,41	3	-9552	-0,69
Костанайская	911732	23,70	1	1028658	25,66	1	116926	1,96
Кызылордин- ская	985	0,03	16	711	0,02	16	-274	-0,01
Мангистауская	17523	0,46	14	10120	0,25	14	-7403	-0,21
Южно- Казахстанская	733072	19,06	2	871470	21,74	2	138398	2,68
Павлодарская	90681	2,36	12	60968	1,52	12	-29713	-0,84
Северо- Казахстанская	368862	9,59	4	391803	9,77	4	22941	0,18
Восточно- Казахстанская	232087	6,03	6	193104	4,82	7	-38983	-1,21
г.Астана	145511	3,78	8	151088	3,77	8	5577	-0,01
г.Алматы	119523	3,11	10	67026	1,67	11	-52497	-1,44
Всего по Рес- публике Казах- стан	3846498	100	-	4008961	100	-	162463	0

За анализируемый период наблюдается рост производства муки по Республике Казахстан на 162463 тонн. Рассматривая удельный вес производства муки в разрезе регионов Республики Казахстан в 2012 году мы видим, что лидирующую позицию занимает Костанайская область – 25,66% в общем объеме производства.

На втором месте - Южно-Казахстанский регион– 21,74%, а далее – Карагандинская область – 10,41%, на 4-ом месте Северо-Казахстанская область – 9,77% и на 5-ом месте Акмолинская область – 8,92%.

Казахстан обладает значительным потенциалом по экспорту зерна и муки. Экспорт муки важен для зерновой отрасли республики, да и в целом для экономики страны. Страна входит в число шести самых крупных экспортеров зерна в мире. Это обусловлено высокими мукомольными свойствами казахстанского зерна, качественные показатели казахстанской муки высоко ценятся во многих странах мира. По экспорту муки третий год подряд Казахстан является мировым лидером.

Экспорт муки на мировом рынке составляет около 11,5 млн. тонн/год, где Казахстан занимает порядка 19% этого рынка. Ежегодно Казахстан в среднем реализует на экспорт 6-8 млн. тонн пшеницы, в том числе порядка 2 млн. тонн муки, что в пересчете на пшеницу составляет 2,8 млн. тонн [1].

В таблице 2 представлен экспорт муки пшеничной в разрезе стран СНГ и остальных стран мира.

Основные направления экспорта казахстанской муки – Узбекистан, Афганистан и Таджикистан. Часть продукции отечественной мукомольной промышленности отправляется в Киргизию, Туркмению и Монголию. Экспорт в Таджикистан, Узбекистан и Афганистан составляет 90-92% от общей доли муки, поставляемой на внешние рынки.

В стоимостном выражении казахстанский экспорт муки выглядит так: в 2011-м — 551,2 млн. долларов, в 2012-м — 600,6 млн. долларов, а в 2013-м году сумма снизилась до 580,2 млн. долларов. По географии экспорта казахстанской муки снизились поставки в Узбекистан: с 311,2 млн. долларов (в 2011 году) до 285,7 млн. долларов (в 2012 году). А в 2013 году сумма составила 271,3 млн. долларов. По другим направлениям идет падение поставок в Таджикистан — с 91,8 млн. долларов в 2011 году до 84,9 в 2012 году, и до 78,6 млн. долларов в 2013 году.

Падение объемов экспорта муки связано не с сезонными колебаниями. Узбекистан, ввел акцизный налог в размере 15% на ввозимую муку, что привело к снижению поставок в эту страну. Кроме этого, узбекские власти всеми силами поддерживают импорт зерна. Таджикистан установил ставки НДС на ввозимую муку в страну в размере 18 процентов, а на зерно — 10 процентов. Затем Кыргызстан последовал их примеру и ввел защитную пошлину в размере 3 сома на килограмм муки. Афганистан ввел ограничения в виде 16-процентного сбора от таможенной стоимости ввозимой муки [2].

**Экспорт Республики Казахстан муки пшеничной
или пшенично-ржаной в разрезе стран**

Наименование стран	2010 год		2011 год		2012 год		Удельный вес тонн, в %	
	Количество, тонн	Тыс. долларов США	Количество, тонн	Тыс. долларов США	Количество, тонн	Тыс. долларов США	2011	2012
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Страны СНГ	1496048	341544	1540644	443845	1702847	425621	81,0	76,8
Азербайджан	1702	665	136	63	833	230	0,0	0,0
Беларусь	120	49	-	-	20	6		0,0
Киргизия	23819	6678	99021	28372	111513	28728	5,2	5,0
Молдова	265	118	464	277	1321	582	0,0	0,1
Россия	5269	1397	258	81	4488	1287	0,0	0,2
Украина	594	129	-	-	-	-	-	-
Таджикистан	366272	87157	310103	91803	299221	84936	16,3	13,5
Туркмения	47728	15231	32046	12049	63393	24184	1,7	2,9
Узбекистан	1050279	230120	1098616	311200	1222058	285668	57,8	55,1
Остальные страны мира	801842	194625	361204	107347	515716	175011	19,0	23,2
Афганистан	789880	190662	354414	104498	506788	171407	18,6	22,8
Китай	1012	204	82	21	60	16	0,0	0,0
Корея	40	13	-	-	837	400		0,0
Монголия	8996	3227	6462	2754	7961	3148	0,3	0,4
Грузия	68	27	-	-	50	35	-	0,0
Ирак	200	49	-	-	20	5	-	0,0
Иран	300	71	204	58	-	-	0,0	-
ОАЭ	1346	372	-	-	-	-	-	-
Литва	-	-	42	16	-	-	0,0	-
Всего	2297890	536169	1901848	551192	2218563	600632	100	100

Разрешение ситуации требует определенных комплексных мер со стороны государства. Речь идет об экспортной стратегии продвижения переработанной сельхозпродукции на внешние рынки. Должна быть система как продвижения продукции на внешние рынки, так и система защитных мер.

С целью повышения качества отечественной продукции, расширения ассортимента продовольственных товаров и тем самым создания равных условий для конкуренции с основными торговыми партнерами по Таможенному Союзу разработаны приоритетные направления развития мукомольных предприятий (представлены в таблице 3) [3].

Таблица 3

Приоритетные направления развития и пути их решения

Приоритетное направление	Пути решения
Использование высокоэффективного оборудования	внедрение энергосберегающих технологий, обеспечивающих глубокую переработку зерна, повышающих выход готовой продукции с единицы зернового сырья
Совершенствование ассортимента продукции	расширение диапазона выпускаемых продуктов глубокой переработки зерновых
Повышение качества продукции	внедрение на мельничных предприятиях современной техники, обеспечивающей улучшенную подготовку зерна к помолу и на этой основе снижение расхода энергоресурсов на переработку зерна и повышение выхода готовой продукции
Прогнозирование спроса и оптимизация ценовой политики	исследование рынка, структуры ассортимента, ценообразования
Совершенствование организационной структуры	работа с персоналом, системы оплаты труда и стимулирования, - повышение квалификации кадров (в т.ч. для работы на новом оборудовании)

Список литературы

1. Агентство Республики Казахстан по статистике // www.stat.kz
2. Электронный ресурс: <http://kazakh-zerno.kz>
3. Программа по развитию агропромышленного комплекса в Республике Казахстан на 2013 – 2020 годы «Агробизнес – 2020»

ОСОБЕННОСТИ КАЧЕСТВА ОБСЛУЖИВАНИЕ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ

Г.Ж. Жангазина

Республика Казахстан

В статье показана необходимость разработки теоретических и практических подходов к формированию системы управления качеством банковского обслуживания и путей повышения качества обслуживания физических лиц в казахстанских банках. В современных условиях, это является актуальным, и возможность поддержания качества на высоком уровне с помощью создания или пересмотра существующей системы качества обслуживания позволит банкам расширить зону своего влияния.

Мировой экономический кризис 2008-2009 гг. неблагоприятно сказался на банковском секторе. Развитие банковского сектора, по данным отчета Центрального банка РК о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2008 г., стало одним из самых сложных.

Острая фаза кризиса в банковском секторе в 2009 г. в целом была преодолена, тем не менее снижение экономической активности вынудило банки пойти на смену стратегии, в соответствие с которой основное внимание было сконцентрировано не столько на привлечении клиентов, сколько на удержании существующих. Так, для казахстанского банковского сектора во время экономического кризиса приоритетным направлением деятельности стало повышение лояльности клиентов за счет предоставления высококлассного обслуживания. Эффективное стратегическое управление и управление рисками в условиях кризиса стали главными факторами, которые определяют устойчивость банков. В свою очередь дефекты в системах управления рисками и качеством явились фактором финансовой неустойчивости ряда банков.

Экономический кризис 2008-2009 гг. положил начало новому этапу в развитии казахстанской банковской системы. Не смотря на продолжающуюся тенденцию последних лет сокращения количества действующих кредитных организаций, крупные многофилиальные банки продолжали расширять свое присутствие на региональных рынках банковских услуг, увеличивая число дополнительных, операционных и кредитнокассовых офисов.

Ожидания потребителя непрерывно растут. Выбор банка по бренду уходит в прошлое, а разнообразием продуктов и банковскими операциями становится все сложнее удивить. Клиенты ищут обслуживание, способное максимально удовлетворить их потребности.

Для банков стала актуальной задача перехода от антикризисного управления к традиционным управленческим процедурам. Однако ужесточение конкуренции на рынке вносит свои коррективы и предъявляет новые высокие требования к банкам. Таким образом, переживаемый ныне этап в развитии казахстанской банковской системы можно охарактеризовать следующими отличительными чертами: необходимостью наращивания масштабов своего присутствия на казахстанском рынке и стремлением к повышению качества банковского обслуживания. Существенным отличием данного этапа стала необходимость внедрения эффективной стратегии управления качеством обслуживания. То есть стратегии, которая в первую очередь настроена на долгосрочные отношения банка и клиента. Данная стратегия должна обеспечивать компромисс между стремлением к быстрому достижению высоких операционных показателей (автоматизации банковской деятельности, внедрения системы электронного обслуживания, расширения офисов и филиалов, пакета банковских продуктов и услуг) и необходимостью поддерживать высокий уровень качества обслуживания клиентов. Последний критерий обуславливает необходимость использования методов оценки такого качества, при этом оценку качества банки должны проводить на постоянной основе для выявления недостатков, предотвращения проблем в области существующих процессов и их совершенствования[1].

Актуальность проблемы качества банковского обслуживания физических лиц также обусловлена возрастанием роли банков в экономике страны. В свою очередь проблема недооценки менеджментом качества банковского обслуживания является частью проблемы. Менеджмент - это разработка (моделирование), создание, максимально эффективное использование (управление) и контроль социально-экономических систем. Таким образом, менеджмент должен разрабатывать, создавать, совершенствовать, управлять и контролировать процессы, связанные с качеством банковского обслуживания своими усилиями. Практическое использование казахстанскими банками способов повышения качества обслуживания физических лиц, создаст определенный плацдарм для дальнейшего внутреннего совершенствования, пересмотра существующих методов оценки качества банковского обслуживания и стратегии управления качеством банковского обслуживания в целом.

В условиях набирающей силу конкуренции отношения с клиентами имеют решающее значение для дальнейшего развития каждого банка. Если исходить из потребностей клиента, можно выделить три критерия, по которым клиент оценивает тот или иной банк и в процессе работы с данным банком проводит их оценку: уверенность в сохранности собственных средств; разнообразие продуктов и услуг, удовлетворенность тарифами и ставками; качество предоставляемых продуктов и услуг.

Первые два критерия относятся скорее к выбору соответствующего банка, а третий критерий является залогом долгосрочных отношений уже в процессе коммуникации клиента и банка. Эффективное управление качеством банковского обслуживания стало главным фактором, который предопределяет устойчивость банка.

Острая фаза кризиса в банковском секторе в 2009 г. в целом была преодолена, тем не менее снижение экономической активности ориентировало банки на переоценку стратегии, в соответствии с которой основное внимание было сконцентрировано на привлечении клиентов и на стратегию удержания существующих за счет повышения качества банковского обслуживания.

Проблема недооценки менеджментом качества банковского обслуживания влечет за собой другие серьезные проблемы. Уровень качества банковского обслуживания зависит от стратегии управления качеством банковского обслуживания и поэтому проблемы качества обслуживания и является в настоящее время одним из наиболее существенных и актуальных на данном этапе развития казахстанской банковской деятельности[2].

Анализ уровня и проблем развития банковского обслуживания физических лиц, существующих стратегий управления качеством обслуживания клиентов позволил определить основные проблемы управления качеством банковского обслуживания на переживаемом этапе в развитии казахстанской банковской системы, которые характеризуются следующими отличительными чертами:

- необходимостью наращивания масштабов своего присутствия на казахстанском рынке и стремлением к повышению качества банковского обслуживания;
- необходимостью наличия востребованного, доступного, отвечающего возрастающему уровню жизни и соответственно уровню требований, а также высокому ритму жизни современного человека спектра банковских услуг;
- отсутствием документа, определяющего критерии качества банковского обслуживания, что не позволяет объективно оценить качество обслуживания в банке;
- отсутствием единой стратегии управления качеством обслуживания клиентов и любого интереса у банков-лидеров рынка использовать единый подход, оказывать содействие в его разработке;
- наличием недостатков в рассмотренных практических примерах существующих стратегий банков;
- необходимостью внедрения подготовленной Концепции стандартизации, определяющей основные требования к стандартам, необходимости разрешения ряда проблем, начиная от глобальных перестроек, выделения дорогостоящих дополнительных ресурсов, разработки необходимых нормативных документов, внедрения новых тех-

нологий и заканчивая мотивацией желания «рядовых» сотрудников принимать какие-либо изменения, перестраиваться и оказывать помощь в процессе внедрения;

- увлечением руководства банков оперативным управлением, что приводит к преодолению текущих трудностей, не искореняя причины их возникновения. «Сиюминутные» решения руководителей банков, к сожалению, не решают возникающих проблем;

- обеспечением лишь контроля конечного результата при проведении контроля качества обслуживания физических лиц банками. В большинстве случаев управление качеством услуги возможно только путем контроля всего процесса предоставления услуги;

- недооценкой менеджментом роли и необходимости управления качеством банковского обслуживания;

- неурегулированностью процесса управления качеством культуры, которая формируется поведением и позицией сотрудников по отношению к клиентам;

- стремлением во что бы то ни стало ввести новые услуги, увеличением количества существующих услуг создаются возможности для получения неблагоприятного результата, так как персонал нуждается во времени для изучения новых услуг;

- отсутствие средств на проведение глобальных перестроек;

- отсутствие регламентированных критериев качества и внедрения массовой стандартизации банковской деятельности на основе разработанных стандартов качества банковской деятельности на добровольной основе;

- отсутствие независимого аудита, проводимого по требованию органа сертификации;

- проблемы казахстанских банков в работе с жалобами клиентов: отсутствие эффективных процессов урегулирования возникших проблем параллельно с кадровыми проблемами, большой нагрузкой, нехваткой управленческого авторитета в процессе принятия решений и недостатками процесса коммуникации между разными подразделениями банка не позволяют административному персоналу предоставлять клиенту самостоятельную и ясную помощь в незамедлительном решении проблем, а также способствует не своевременному их решению.

Выделим два способа предотвращения проблем в области качества обслуживания: заблаговременно, до их возникновения; оперативно разрешив их при обращении клиента в банк. Второй из названных способов позволяет не только решить проблему клиента, но и наладить процесс в банке, усовершенствовать качество банковского обслуживания. Проанализировав жалобу и рассмотрев первопричины ее возникновения, можно найти пробел в процессе, отладить его, предотвратив большое количество жалоб и сохранив хорошие отношения с большим количеством клиентов.

Следовательно, для оперативного и качественного разрешения проблем при обращении клиента в банк необходимо правильно наладить не только работу самого подразделения, непосредственно вовлеченного в обработку жалоб (четкие и грамотные процедуры, эффективные коммуникации сотрудников, снижение ключевых показателей эффективности, мотивирование сотрудников, снижение текучки кадров), но рабочие процессы в банке в целом[2].

Анализ показывает, что казахстанские банки в настоящее время находятся на этапе накопления опыта в области эффективной обработки жалоб и управления качеством работы в целом.

Когда эти проблемы существуют в организации, промежуток между ожидаемым и полученным опытом в качестве обслуживания значителен.

Данные обстоятельства позволяют сделать вывод, что необходимым условием разрешения, предотвращения проблем в области качества обслуживания и предупреждения появления новых являются анализ проблем, ожидаемого и полученного опыта клиента, уровня существующего качества обслуживания в банке, разработка и внедрение единых корпоративных стандартов обслуживания клиентов, стимулированием банков сертификацией систем качества банковского обслуживания, что позволило бы решить проблемы недооценки менеджментом небольших банков необходимости управления качеством банковского обслуживания и избежать ошибок, которые могут быть допущены банками-лидерами рынка, использующими несовершенные «уникальные» стратегии управления качеством обслуживания, обучение персонала тому, как достичь высокого качества обслуживания клиентов, осознание важности клиенто-ориентированного подхода.

Список литературы

1. Мухаметзянова Е.С. О проблемах управления качеством банковского обслуживания физических лиц //Вестник университета (ГУУ). 2013. № 4 (0,3 п.л.). С.162-166.
2. Исаев Р.А. Цикл публикаций по функционированию СМК в коммерческом банке: журнал «Методы менеджмента качества» РИА «Стандарты и качество», №11-12 / 2010, № 1-3 / 2011.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РЕГИОНА

С. К. Жанузакова

Инновационный Евразийский университет, г.Павлодар

Данная статья рассматривает угрозы экономической безопасности региона, оценку уровня и необходимость обеспечения экономической безопасности региона

Необходимость изменения подходов к исследованию безопасности остро ощущается не только в нашей стране, но и во всем мировом сообществе. Это объясняется происходящими качественными и количественными изменениями глобального характера.

Безопасность существования и развития на протяжении всей истории была и остается высшей потребностью человеческого рода [1].

Правомерность применения понятия «экономическая безопасность» к регионам имеет на современном этапе развития Казахстана объективные предпосылки. Достигнутая в стране макроэкономическая стабилизация предусматривает в качестве следующего шага реформирования страны перенос центра тяжести реформ в регионы, так как кризисные ситуации в тех или иных регионах создают угрозу безопасности как для страны в целом, так и для других регионов.

Регион является важнейшим элементом национальной экономики и представляет собой сложную многоуровневую структуру, обладающую внутренней динамикой. Для экономических систем регионов характерны сочетание социальной, экономической, финансовой, экологической, информационной и других составляющих, наличие множества сложных элементов, большого числа разнообразных связей, циркуляция больших потоков материальных, финансовых и информационных ресурсов.

Экономическая безопасность отдельного региона обуславливает экономический успех в хозяйственной деятельности территории и благоприятные изменения в жизнедеятельности населения, способность централизовать сепаратистские тенденции, укреплять единое социально - экономическое и военно-политическое пространство. Экономическая безопасность региона обеспечивается решением тождественных уровню государства проблем, структурных элементов организации, приоритетов и направлений реализации.

Сущность региональной экономической безопасности заключается в возможности действенного контроля со стороны региональных органов управления по эффективному использованию природных, трудовых, материальных, финансовых ресурсов,

ускорению экономического роста, повышению качества продукции, конкурентоспособности производства [2].

Региональную экономическую безопасность можно определить как состояние социально-экономических отношений региональной экономической системы, при котором она способна эффективно противостоять всем угрозам критического характера как внешним, так и внутренним.

Экономическая безопасность региона — это комплекс мер, направленных на устойчивое, постоянное развитие и совершенствование экономики региона, включающий механизм противодействия внешним и внутренним угрозам [3].

На наш взгляд, с узкой точки зрения экономическая безопасность региона рассматривается как обеспечение социально-экономической и общественно-политической стабильности на его территории, повышение качества жизни населения путем рационального использования внутренних ресурсов и создания многопрофильной структуры экономики.

Лаврут Н. С. наиболее точно пояснила, что является объектом и субъектом экономической безопасности региона [4].

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

К субъектам экономической безопасности региона относятся исполнительные и законодательные органы власти государственного и регионального уровней, крупные корпорации, занимающие монопольное положение на рынке, теневые структуры, связанные с коррумпированным государственным аппаратом, иностранные корпорации, стремящиеся захватить местные рынки.

Для обеспечения экономической безопасности региона необходимо определить ряд угроз, наиболее вероятными являются следующие:

- расслоение общества на узкий круг богатых и преобладающую массу бедных, не уверенных в своем будущем людей;
- негативные демографические тенденции, отрицательное сальдо миграции, естественная убыль населения;
- отток высококвалифицированных кадров в другие регионы и за рубеж;
- рост безработицы, социальные конфликты;
- задержка выплаты заработной платы, остановка предприятий и т.д.
- усиление сырьевой направленности экономики;
- отставание разведки запасов полезных ископаемых от их добычи;

- низкая конкурентоспособность продукции большинства отечественных предприятий;
- свертывание производства в жизненно важных отраслях обрабатывающей промышленности, прежде всего, в машиностроении;
- снижение научно-технического потенциала региона;
- завоевание иностранными фирмами внутреннего рынка региона по многим видам товаров народного потребления;
- приобретение иностранными фирмами региональных предприятий;
- низкий уровень экономической активности в сельской местности;
- снижение производительности труда в АПК;
- дефицит местного бюджета и трансфертов из вышестоящих бюджетов.

Оценка уровня экономической безопасности региона заключается в определении внешних и внутренних угроз его экономическому благополучию, проблем и факторов, представляющих опасность для жизненно важных экономических интересов населения региона и субъектов рынка. Определение внешних и внутренних угроз необходимо для выявления приоритетов и критериев экономической безопасности, отражения остроты реальных проблем, оценки их значения для выживания региона [5].

Наиболее часто для оценки безопасности региона применяются анализ и сравнение основных экономических показателей в сравнении с их пороговыми значениями. Использование этого метода обусловлено тем, что безопасность региона имеет предельный характер, за границами которой экономика региона подвержена тем или иным опасностям, ей угрожающим, она описывается социальными параметрами, пороговые значения которых служат сигналами для принятия соответствующих мер [6].

С позиций экономической безопасности важно оценивать и прогнозировать влияние всех ожидаемых угроз, а также экономических и неэкономических воздействий на их ход, а главное – выявлять возможность наступления резкого катастрофического спада и критического порога. Одновременно с прогнозно-аналитической возникает и обратная задача, состоящая в разработке и реализации системы мер, направленных на недопущение наступления кризиса и на преодоление критического порога.

В комплексе мер, формирующих систему экономической безопасности региона, решающее значение принадлежит упреждению зарождающихся угроз, которые могут быть вызваны экономическими или политическими факторами. Сравнительно незначительное воздействие способно инициировать цепь глубоких изменений в экономической системе, часто с непредсказуемыми последствиями, а иногда и катастрофиче-

скими. Это требует экспертизы принимаемых решений на предмет их экономической безопасности.

Обеспечение экономической безопасности, в свою очередь, есть процесс создания благоприятных условий деятельности, процесс овладения субъектом необходимыми условиями собственного существования. Обеспечение безопасности субъекта есть создание условий, при которых реализовывались бы его интересы, осуществлялись бы поставленные им цели, в основании которых лежат его ценности. Это, в свою очередь, значит, что безопасность есть такие условия, в которых субъекты сохраняют и воспроизводят свои ценности.

Укреплению экономической безопасности региона должно способствовать совершенствование государственного регулирования экономического роста путем реализации концепции экономической безопасности региона и разработки программных документов межрегионального и территориального планирования, создания комплексной системы контроля над рисками, включая: проведение активной государственной антиинфляционной, валютной, курсовой, денежно-кредитной и налогово-бюджетной политики, ориентированной на импортозамещение и поддержку реального сектора экономики, стимулирование и поддержку развития рынка инноваций, наукоемкой продукции, развитие перспективных технологий общего и специального назначения.

Список литературы

1. Экономическая безопасность России: Общий курс: Учебник/ Под ред. В.К.Сенчагова. - М.: Дело, 2005. - 896 с.
2. Сенчагов В.К. Экономическая безопасность. Геополитика, глобализация, самосохранение и развитие. М.: 2002.
3. «Экономика и современный менеджмент: проблемы и решения»: материалы международной заочной научно-практической конференции— Новосибирск: Изд. «СибАК», 2013. — 86 С.
4. Криворотов В.В., Калина А.В., Эриашвили Н.Д. Экономическая безопасность государства и регионов. М.: Юнити-Дана, 2011. — 352 с.
5. Прохожев А., Корнилов М. О проблеме критериев и оценок экономической безопасности // Общество и экономика.- 2003.- N 4-5.- с.225- 239.
6. Расулев А. Индикаторы и варианты достижения устойчивого экономического роста/Общество и экономика.- 2001.- N 10.- с. 29-46.

ОЦЕНКА РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИИ НОВОЙ МОДЕЛИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ, НА ПРИМЕРЕ ПАВЛОДАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Е.К. Жуманов, З.К. Смагулова

Инновационный Евразийский университет, г. Павлодар

В данной статье рассмотрены особенности развития системы государственной службы, проблемы по реализации концепций новой модели государственной службы.

Развитие системы государственной службы Павлодарской области тесно связано с процессами трансформации роли государства в годы независимости, становления политической системы, экономики, общественных отношений, оптимизации системы государственного управления [1]. Для реализации целей и приоритетов необходимо было создать эффективную систему отбора и продвижения кадров, обеспечить профессионализм и прозрачность деятельности государственного аппарата. Конституционное право граждан на равный доступ к государственной службе реализовано посредством введения обязательного конкурсного отбора, механизм которого закреплен в Законе и иных нормативных правовых актах [2].

Внедрение конкурсного отбора на государственную службу направлено на определение соответствия кандидата утвержденным квалификационным требованиям к административной государственной должности. Так, в соответствии с Законом конкурсный отбор при поступлении на административную государственную должность предполагает проведение уполномоченным органом по делам государственной службы тестирования на знание действующего законодательства о государственной службе, а также проведение конкурсной комиссией государственного органа собеседования с кандидатами.

Формируется кадровый резерв государственной службы. Однако, исходя из сложившейся в настоящее время практики проведения конкурсного отбора, наблюдается некоторое недоверие со стороны граждан к объективности конкурсных процедур при поступлении на государственную службу.[3].

В рамках мероприятий по формированию положительного имиджа и укрепления доверия населения к государственной службе в текущем году на спортивных сооружениях области проведена XI областная спартакиада среди государственных служащих, которая проходит по 9 видам спорта (лыжные гонки, шахматы, настольный теннис, президентская миля, волейбол, мини-футбол, бильярд). Результаты спартакиады показали массовость, активность и активизацию работы за здоровый образ жизни [4].

Важным фактором в повышении имиджа государственной службы стали долгосрочные приоритеты развития государственной службы, определенные в Послании

Президента Республики Казахстан – Лидера нации Н.А. Назарбаева народу Казахстана на Стратегия «Казахстан – 2050».

В рамках указанной стратегии определены направленные на повышение профессионализма государственных служащих, формирование высокой корпоративной культуры и совершенствование норм служебной этики [5]. В этой связи необходимо совершенствовать порядок конкурсного отбора на государственную службу и повысить его прозрачность.

В настоящее время в системе государственной службы сформирована инфраструктура обучения, включающая в себя Академию государственного управления при Президенте Республики Казахстан, региональные центры переподготовки и повышения квалификации государственных служащих и иные организации образования. Ежегодно в среднем одна треть государственных служащих проходит обучение на курсах переподготовки и повышения квалификации, благодаря чему в течение трехлетнего периода обеспечивается стопроцентное обучение государственных служащих. Наряду с этим в настоящее время возникла необходимость модернизации системы управления качеством учебного процесса и включения инновационных методов обучения в учебные программы для государственных служащих [6].

Отсутствие оценки качества деятельности государственного служащего ведет к слабой взаимосвязи между его трудовым вкладом и системой материальной, карьерной и моральной мотивации. Работа государственных органов часто характеризуется неэффективной организацией труда и отсутствием четкой системы социальной защищенности государственных служащих, что приводит к оттоку профессиональных кадров, в том числе с зарубежным образованием, в частный сектор, а также ведет к восприятию государственной службы как недостаточно престижного места для трудоустройства [7].

Недостаточный уровень профессионализма государственных служащих, проявления бюрократической волокиты и наличие административных барьеров при оказании государственных услуг негативно отражаются на имидже государственной службы и являются основной причиной неудовлетворенности населения и бизнеса работой государственных органов [8].

В целях выявления проблем по реализации концепций новой модели государственной службы проведен социологический опрос с помощью анкет в государственных учреждениях местных исполнительных органов, а также среди населения Павлодарской области. Для проведения опроса были составлены 2 анкеты: для государственных служащих и для населения. В опросе принимали участие 120 респондентов. Государственным служащим Павлодарской области было предложено ответить на 14 вопросов, а населению области на 18 вопросов.

Таблица 1

Распределение респондентов по полу и по возрасту

№ п/п	Категория респондентов	Единица измерения	Пол респондентов		Возраст респондентов		
			мужчин	женщин	От 18 до 29 лет	От 30 до 50 лет	Выше 50 лет
1	Опрос государственных служащих	Абс.	29	31	28	30	2
		%	48	52	46	50	4
2	Опрос населения	Абс.	23	37	39	15	6
		%	38	62	65	25	10

В опросе приняли участие 120 человек, из которых 52 (43,3%) мужчин и 68 (56,7%) женщин. В итоге среди опрошенных респондентов преобладают лица молодого - 55,8%, среднего возраста - 37,5% и старше 50 лет – 6,7% .

Таблица 2

Распределение респондентов по месту проживания и по образованию

№ п/п	Категория респондентов	Единица измерения	Место проживания респондентов		Образование респондентов	
			город	район	высшее	среднее специальное
1	Опрос государственных служащих	Абс.	50	10	41	19
		%	83	17	68	32
2	Опрос населения	Абс.	48	12	28	32
		%	80	20	46	54

Среди опрошенных в городах области проживают - 81,7% респондентов, также в сельской местности области проживают - 18,3% респондентов. С высшим образованием составило - 57,5% респондентов, соответственно со средним специальным образованием составило - 42,5% респондентов.

**Итоги опроса по реализации новой модели государственной службы
в Республике Казахстан**

п/п	Заданные вопросы респондентам	Ответы респондентов			
		да	Скорее да, чем нет	Нет	Скорее нет, чем да
Опрос государственных служащих					
1	В связи с реализацией новой модели государственной службы в Республике Казахстан:				
1.1.	Порядок поступления на государственную службу стал эффективным и прозрачным, %.	22,0	59,0	12,0	7,0
1.2.	Возможности для непрерывного профессионального развития государственных служащих возрасли, %.	18,0	59,0	20,0	3,0
1.3.	Чётко определена взаимосвязь результатов работы и системы поощрения государственных служащих, %.	10,0	43,3	40,0	6,7
1.4.	Считаете ли Вы, что диалог государственной службы и общественности улучшился, %.	18,3	43,3	33,4	5,0
1.5.	Порядок конкурсного отбора на государственную службу улучшился, %.	36,7	23,3	31,7	8,3
1.6.	Нарушения антикоррупционного характера резка сократились, %.	18,3	18,3	43,4	20,0
1.7.	Повысилась мотивация государственных служащих, %.	48,0	15,0	15,0	22,0
1.8.	Повысилась ставка на карьерный рост государственных служащих, %.	10,0	53,4	33,3	3,3
1.9.	Сменяемость руководящего состава уменьшилась, %.	16,7	50,0	25,0	8,3
1.10.	Имидж и этика поведения государственных служащих повысилась, %.	21,7	5,0	46,6	26,7

п/п	Заданные вопросы респондентам	Ответы респондентов			
		да	Скорее да, чем нет	Нет	Скорее нет, чем да
1.11.	Первый этап реализации концепции прошёл успешно, %.	26,7	41,6	30,0	1,7
2	Вы считаете, что:				
2.1.	Оплата труда государственных служащих остается недостаточно конкурентноспособной в сравнении с частным сектором, %.	46,7	15,0	31,7	6,6
2.2.	Все права государственного служащего защищены, %.	10,0	30,0	48,3	11,7
2.3.	Позволило ли внедрение новой концепции исключить ненормативный рабочий день государственных служащих, %.	5,0	28,3	43,4	23,3

Порядок поступления на государственную службу стал эффективным и прозрачным считают 22,0% государственных служащих, скорее да, чем нет 59,0%, нет - 12,0%, скорее нет, чем да - 7,0%.

На вопрос о том, что возможности для непрерывного профессионального развития государственных служащих возрасли считают - 18,0%, скорее да, чем нет - 59,0%, нет – 20,0%, скорее нет, чем да – 3,0%. Около половины (40%) опрошенных государственных служащих считают, что не определена взаимосвязь результатов работы и системы поощрения государственных служащих. Лишь 10,0% опрошенных ответили, что чётко определена взаимосвязь результатов работы и системы поощрения государственных служащих. Скорее да, чем нет ответили - 43,3%, скорее нет, чем да - 6,7%.

Как показали результаты опроса, лишь 18,3% респондентов считают, что диалог государственной службы и общественности улучшился, скорее да, чем нет - 43,3%, нет - 33,4%, скорее нет, чем да - 5,0%. Основная часть опрошенных считает, что порядок конкурсного отбора на государственную службу улучшился - 36,7%, скорее да, чем нет - 23,3%, нет - 31,7%, скорее нет, чем да - 8,3%. Всего лишь 18,3% опрошенных считают, что нарушения антикоррупционного характера резко сократились, скорее да, чем нет- 18,3%. Большинство убеждены (43,4%), что нарушения антикоррупционного характера не сократились, скорее нет, чем да -20,0%. Почти половина опрошенных (48,0%) считают, что за последние годы повысилась мотивация го-

государственных служащих, скорее да, чем нет -15,0%. Обратное мнение высказали - 15,0% опрошенных, скорее нет, чем да - 22,0%.

На вопрос «Повысилась ставка на карьерный рост государственных служащих» ответили: да - 10,0%, скорее да, чем нет - 53,4%, нет -33,3%, скорее нет, чем да - 3,3%.

Как известно, ранее (до принятия новой модели концепций государственной службы) на государственной службе сменяемость руководящего состава была одна из главных проблем Агентства по делам государственной службы и противодействию коррупции Республики Казахстан. Посмотрим, как ответили респонденты на вопрос «Сменяемость руководящего состава уменьшилась». Половина респондентов считают, что скорее да, чем нет - 50,0%, да - 16,7%, нет - 25,0%, скорее нет, чем да - 8,3%.

Имидж и этика поведения государственных служащих повысилась считают - 21,7% опрошенных, скорее да, чем нет - 5,0%, нет - 46,6%, скорее нет, чем да - 26,7%.

Оплата труда государственных служащих остается недостаточно конкурентно-способной в сравнении с частным сектором считают - 46,7% респондентов, скорее да, чем нет - 15,0%. При этом 31,7% респондентов считают, что оплата труда государственных служащих вполне конкурентноспособная в сравнении с частным сектором и скорее нет, чем да - 6,6%.

Всего лишь 10,0% опрошенных считают, что все права государственного служащего защищены, скорее да, чем нет - 30,0%, нет - 48,3%, скорее нет, чем да - 11,7%. Лишь 5,0% опрошенных ответили, что внедрение новой концепции позволило исключить ненормативный рабочий день государственных служащих, скорее да, чем нет - 28,3%, нет - 43,4%, скорее нет, чем да - 23,3%. Первый этап реализации концепции прошёл успешно считают -26,7%, скорее да, чем нет - 41,6%, нет - 30,0%, скорее нет, чем да - 1,7%. В комментариях опроса респонденты отмечают о том, что остро стоит вопрос нарушения антикоррупционного характера государственными служащими, о низкой оплате труда государственных служащих, о незащищенности прав государственных служащих. Следует отметить, что за последние 3 года заработная плата государственных служащих не повышалась. Так, с 1 июля 2015 года Правительство Республики Казахстан планировало повысить заработную плату государственным служащим на 15% (I этап) и с 1 июля 2016 года на 15% (II этап). В феврале 2015 года Правительство объявило, что в целях оптимизации расходов из государственного бюджета следует сократить расходы, да бы избежать новой волны экономического кризиса. В связи с этим, повышение заработной платы государственных служащих перенесено на 2016 год.

Далее рассмотрим результаты опроса населения Павлодарской области.



Рис. 1.1. О реализации концепций новой модели государственной службы в Республике Казахстан

На вопрос «Слышали ли Вы ранее о реализации концепций новой модели государственной службы в Республике Казахстан» респонденты ответили следующим образом: да – 55,0%, нет – 45,0%.

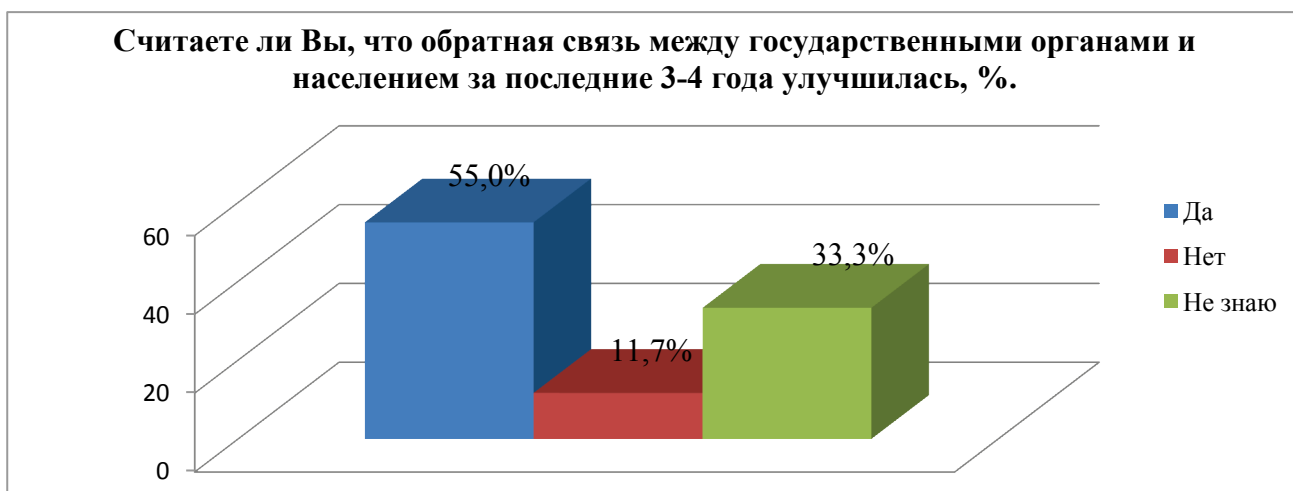


Рис. 1.2. Обратная связь между государственными органами и населением

На вопрос о том, считаете ли вы, что обратная связь между государственными органами и населением за последние 3-4 года улучшилась, респонденты ответили следующим образом: да - 55,0%, нет- 11,7%, не знаю - 33,3%.



Рис. 1.3. Как часто Вам приходится обращаться в государственные органы управления, %.

По данным опроса большинство населения обращаются в государственные органы управления: редко – 61,6%, не обращаются вообще – 26,7%, часто – 10,0%, постоянно – 1,7%.

Таблица 4

Итоги опроса по качеству оказываемых государственных услуг

№ п/п	Заданные вопросы респондентам	Ответы респондентов			
		да	Скорее да, чем нет	Нет	Скорее нет, чем да
Опрос населения					
1	Являются ли следующие пункты основными принципами работы государственных органов в Республике Казахстан:				
1.1.	Ориентация на граждан, %.	31,7	46,7	18,3	3,3
1.2.	Профессионализм государственных служащих, %.	50,0	31,7	13,3	5,0
1.3.	Оперативность выполнения работ, %.	38,3	35,0	16,7	10,0
1.4.	Открытость государственных услуг, %.	46,7	31,7	8,3	13,3
1.5.	Доступность государственных услуг, %.	50,0	30,0	11,7	8,3
2.	При предоставлении государственных услуг Вы столкнулись с:				

№ п/п	Заданные вопросы респондентам	Ответы респондентов			
		да	Скорее да, чем нет	Нет	Скорее нет, чем да
2.1.	Низким качеством предоставляемых услуг, %.	10,0	28,3	33,3	28,4
2.2.	Слишком долгие сроки получения услуги, %.	31,7	23,3	23,3	21,7
2.3.	Большие очереди, %.	35,0	26,7	25,0	13,3
2.4.	Отсутствие разъяснительной информации (стендов), %.	21,7	20,0	28,3	30,0
2.5.	Оказание услуг по знакомству вне очереди, %.	20,0	25,0	25,0	30,0
2.6.	Некомпетентный и недоброжелательный персонал государственных органов, %.	20,0	13,3	36,7	30,0
2.7.	Трудно узнать фамилию и должность чиновника, если появляется необходимость, %.	23,3	11,7	33,3	31,7
2.8.	Отсутствие сотрудника государственных органов на рабочем месте, %.	13,3	21,7	26,7	38,3
2.9.	Трудно или невозможно дозвониться	23,3	16,7	26,7	33,3
2.10	При звонке не дают полного и доброжелательного ответа, %.	13,3	20,0	31,7	35,0

Работа государственных органов должна ориентироваться на граждан считают - 31,7%, скорее да чем нет – 46,7%, нет – 18,3%, скорее нет, чем да – 3,3%.

На вопрос «Профессионализм государственных служащих» опрошенные ответили следующим образом: да – 50,0%, скорее да, чем нет – 31,7%, нет – 13,3%, скорее нет, чем да - 5,0%.

Из 100% респондентов 38,3% считают, что оперативность выполнения работ является немаловажным принципом работы государственных органов, скорее да, чем нет – 35,0%, нет – 16,7%, скорее нет, чем да – 10,0%.

Государственные услуги должны быть открытыми считают - 46,7%, скорее да, чем нет – 31,7%, нет – 8,3%, скорее нет, чем да – 13,3% респондентов.

Государственные услуги должны быть доступными считают- 50,0%, скорее да, чем нет – 30,0%, нет – 11,7%, скорее нет, чем да – 8,3%.

На вопрос «Сталкивались ли Вы, низким качеством предоставляемых услуг» респонденты отметили: да – 10,0%, скорее да, чем нет – 28,3%, нет – 33,3%, скорее нет, чем да – 28,4%.

На следующий вопрос респонденты ответили, что столкнулись (31,7%) со слишком долгими сроками получения услуг, скорее да, чем нет – 23,3%, нет - 23,3%, скорее нет, чем да – 21,7%.

Большинство опрошенных (35,0%) отмечают, что имеются большие очереди, скорее да, чем нет – 26,7%, нет – 25,0%, скорее нет, чем да – 13,3%.

В анкете 21,7% респондентов ответили, что отсутствует разъяснительная информация (стенды), скорее да, чем нет – 20,0%, нет - 28,3%, скорее нет, чем да – 30,0%.

На вопрос «Оказание услуг по знакомству вне очереди» респонденты ответили: да - 20,0%, скорее да, чем нет – 25,0%, нет – 25,0%, скорее нет, чем да – 30%.

На вопрос «Персонал государственных органов некомпетентный и недоброжелательный» респонденты ответили: да – 20,0%, скорее да, чем нет – 13,3%, нет – 36,7%, скорее нет, чем да – 30,0%.

Трудно узнать фамилию и должность чиновника, если появляется необходимость считают – 23,3%, скорее да, чем нет – 11,7%, нет – 33,3%, скорее нет, чем да - 31,7%.

Сотрудники государственных органов отсутствуют на рабочем месте, при необходимости считают – 13,3%, скорее да, чем нет - 21,7%, нет – 26,7%, скорее нет, чем да – 38,3%.

Так, на вопрос «Трудно или невозможно дозвониться» респонденты ответили следующим образом: да - 23,3%, скорее да, чем нет – 16,7%, нет – 26,7%, скорее нет, чем да - 33,3%.

При звонке не дают полного и доброжелательного ответа считают – 13,3%, скорее да, чем нет – 20,0%, нет – 31,7%, скорее нет, чем да – 35,0% респондентов.

Респонденты в комментариях написали, что сталкивались с большими очередями, слишком долгими сроками получения услуг.

Исходя, из выше изложенного и в целях дальнейшего повышения эффективности деятельности государственных учреждений предлагаем:

Первое. Для устранения причин, способствующих снижению оценки по управлению персоналом:

- на постоянной основе продолжить мониторинг вакантных должностей, с использованием кадрового резерва и обеспечить замещение вакантных административных должностей в кратчайшие сроки;

- проанализировать причины сменяемости кадров и принять меры, направленные на обеспечение стабильности кадрового состава;
- разработать комплекс мер по устранению причин неудовлетворенности сотрудников в области поощрения и карьерного роста;
- акцентировать работу по дифференциации оплаты труда и нематериального поощрения;
- повысить персональную ответственность первых руководителей, членов конкурсных, дисциплинарных и аттестационных комиссий;
- продолжить практику проведения проверок по соблюдению требований законодательства в сфере государственной службы и борьбы с коррупцией в государственных органах области;
- во всех государственных органах совместно с представителями правоохранительных органов, юридических служб организовать эффективную правовую учебу по изучению действующего законодательства Республики Казахстан;
- предусмотреть систему мер по предупреждению и устранению последствий коррупции, организовать антикоррупционную экспертизу, принимаемых нормативно-правовых актов, антикоррупционное просвещение и информирование общественности.

Второе. В целях улучшения качества оказания государственных услуг и исполнения поручения Президента Республики Казахстан по повышению качества оказания государственных услуг:

1. Во всех государственных органах провести обязательное изучение требований стандартов и регламентов оказания государственных услуг в конкретном государственном органе.

2. По вопросам улучшения качества, оказываемых государственных услуг необходимо предусмотреть установление на постоянной основе обратной связи, используя для этого:

- массовые социологические опросы, направленные на определение степени удовлетворенности населения качеством и доступностью оказания государственных услуг;
- установление персональной и строгой ответственности государственных служащих за соблюдение стандартов и регламентов при принятии решений.

В конце хотелось бы отметить, что реализация настоящей Концепции обеспечит профессионализацию государственного аппарата, способного эффективно выполнять функции государства и оказывать качественные государственные услуги населению.

Список литературы

1. Отчет о деятельности Департамента Агентства Республики Казахстан по делам государственных служащих и противодействию коррупции, <http://www.anticorruption.gov.kz>.
2. «Социальная модернизация Казахстана: 20 шагов к обществу всеобщего труда» Послание Президента Республики Казахстан Н. А. Назарбаева народу Казахстана. Июль 2012 год Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://www.akorda.kz>.
3. Статья «Роль государственной службы в повышении конкурентоспособности страны» // Казахстанская правда. - 2011 г. - 18 июля.
4. Отчеты о проведенных мероприятиях. - Павлодар: Агентства по делам государственной службы и противодействию коррупции Республики Казахстан, - 2014 г., <http://www.anticorruption.gov.kz>.
5. Стратегия «Казахстан – 2050»: новый политический курс состоявшегося государства. Послание Главы государства Н. Назарбаева народу Казахстана от 12 декабря 2012 года.
6. Постановление Правительства Республики Казахстан от 13 ноября 2000 года № 1706 «О Концепции обучения государственных служащих».
7. Служба государственных служащих: высокопрофессиональные менеджеры государства, 2014 год, www.anticorruption.gov.kz.
8. Турисбек А.З. Государственная служба в Республике Казахстан. Учебно-методический комплекс. Астана. 2004. (14,7 п.л.).

УДК 336.25

РЕЗЕРВЫ УКРЕПЛЕНИЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ

К. Р. Жунусбаева

Инновационный Евразийский университет, г.Павлодар

В Казахстане ни в бюджетном кодексе, ни в других правовых документах не закреплены нормативы минимальной бюджетной обеспеченности, учитывающие их социально-экономическое развитие, различия в структуре населения, климатических, географических условиях. Все это обуславливает необходимость тщательного пересмотра существующей системы межбюджетных отношений, которая должна служить интересам укрепления государственности. В связи с этим необходимы кардинальные изменения в сфере регулирования межбюджетных отношений, направленные на укрепление самостоятельности местных исполнительных органов, расширение их возможностей в мобилизации ресурсов местных бюджетов с одновременным усилением ответственности и контроля.

Реальная самостоятельность местных исполнительных органов определяется их возможностью аккумулировать ресурсы в соответствующие бюджеты и распоряжаться ими в соответствии с потребностями территорий. Между тем вопросы самостоятельности местных бюджетов традиционно являются дискуссионными. Это обусловлено процессами, протекающими в сфере межбюджетных отношений, и сложившейся практикой формирования доходов республиканского и местных бюджетов.

В последние годы регионы получают все больше полномочий, однако этот положительный процесс не сопровождается соответствующим расширением финансовых возможностей. Вследствие этого переданные в ведение региональных властей права не реализуются полностью, что, в свою очередь, обостряет социальную напряженность, усиливает противоречия между центральными и местными органами власти.

Как показывает практика опыт реформирования бюджетной системы Казахстана, основная тяжесть проводимых в стране преобразований возложена на регионы. Однако значительная часть бюджетов сталкивается с проблемой нехватки финансовых ресурсов для проведения экономической и социальной политики. В условиях все большей концентрации доходов в республиканском бюджете сокращается размер финансовых средств, остающихся в распоряжении местных исполнительных органов.

В развитии традиционного представления о самостоятельности местных бюджетов считаем важным уточнить экономическое содержание принципа самостоятельности бюджетов как совокупности финансовых прав и ответственности местных исполнительных органов, обеспечивающих относительную бюджетную самостоятельность в формировании и использовании бюджетных ресурсов своих территорий.

Самостоятельность бюджетов – не абсолютное понятие, она является относительной, имея ввиду повышение уровня этой самостоятельности до определенных пороговых значений, до максимально возможного, не противоречащего интересам других бюджетов на всех уровнях, и означает, что этот принцип не противоречит принципу единства бюджетной системы. Самостоятельность функционирования каждого бюджета означает не только самостоятельное осуществление определенных расходов, но и обеспечение реальных возможностей получения источников доходов. Разграничение на постоянной основе доходных источников между уровнями бюджетной системы направлено на выравнивание бюджетной обеспеченности регионов, обеспечение предоставления одинакового уровня государственных услуг местными исполнительными органами. В основу же разграничения поступлений между уровнями бюджетной системы положены следующие основные принципы:

- стабильность доходов – за каждым уровнем бюджетной системы законодательно закреплены соответствующие поступления, а также на среднесрочный период ус-

танавливаются размеры официальных трансфертов общего характера: бюджетных субвенций и изъятий. Официальные трансферты общего характера направлены на горизонтальное выравнивание обеспеченности бюджетными средствами местных бюджетов и обеспечение равных фискальных возможностей для предоставления стандартного уровня государственных услуг в соответствии с расходными полномочиями каждого уровня бюджета;

- достаточность доходов – каждый уровень бюджетной системы должен располагать финансовыми средствами, обеспечивающими полноценное предоставление государственных услуг. Так как экономическое развитие территорий сильно различается, доходная база неравномерно распределена по регионам, поэтому достижение равной доступности населению государственных услуг достигается посредством различных регулирующих доходов;

- единство форм и методов регулирования доходов – предоставление каждому уровню бюджетной системы дополнительных доходов должно основываться на единых подходах. Это достигается путем трансфертов, бюджетных кредитов и нормативов распределения доходов.

- эффективность предоставления государственных услуг – каждый уровень бюджетной системы должен обеспечивать наиболее результативное производство и предоставление государственных услуг.

Прогнозные объемы доходов местных бюджетов рассчитываются в соответствии с методикой прогнозирования поступлений бюджета, определяемой центральным уполномоченным органом по бюджетному планированию, и на основе: распределения поступлений между уровнями бюджетов; среднесрочной фискальной политики на предстоящий трехлетний период; среднесрочного плана социально-экономического развития республики или региона; законодательства Республики Казахстан, регламентирующего порядок и условия зачисления в бюджет поступлений в местные бюджеты, в том числе положений, вводимых в планируемом периоде и предусматривающих сокращение или увеличение поступлений местных бюджетов.

Действующие методы управления бюджетно-налоговой системой не только не помогают, а достаточно часто вредят усилиям предприятий и регионов в развитии производства, повышении его эффективности и увеличении доходов предприятий, отраслей и бюджета. Методы увеличения доходов бюджета носят в основном фискальный характер и недостаточно учитывают такие показатели, как эффективность использования ресурсов, объемы производства и реализации продукции и услуг, стоимостную, отраслевую и региональную структуру экономики, уровень рентабельности и интенсификации производства и инфляции.

Поэтому есть острая необходимость в совершенствовании действующих и разработке новых методов анализа, прогнозирования и планирования бюджетного процесса на разных уровнях экономики, которые способствовали оптимизации финансовых отношений и взаимосвязей, определению показателей и резервов увеличения доходов, принятия обоснованных решений на основании многовариантных расчетов. Что касается качества прогнозирования налоговых поступлений, то его сегодня тяжело назвать удовлетворительным. Сравнение плановых показателей с фактическими свидетельствует о том, что реальность прогнозов, утвержденных на государственном уровне, относительно небольшая. Значительные ошибки имеют место не только в традиционно сложном для прогнозирования подоходного налога с граждан, но и в налоге на прибыль предприятий коммунальной формы собственности.

Очевидно, что основная причина расхождения плановых объемов поступлений с фактическими скрывается в характере планирования, когда показатели рассчитываются не на основании реального потенциала налогообложения, а исходя из потребностей бюджета. Кроме того, сами методы прогнозирования строятся на сложной конструкции – прогноз на прогнозе. При этом совсем не учитывается одна из главных особенностей рыночной экономики – неопределенность спроса и, поэтому, уровня реализации продукции. Еще одна проблема, касающаяся точности расчетов доходной части бюджета, связана с ее методикой. Рыночная экономика и возникновение субъектов хозяйствования различных форм собственности, а также нестабильность налогового законодательства существенно влияет на этот показатель бюджета.

С одной стороны, потеря управляемости экономикой со стороны государства, выразившаяся в отсутствии финансовых планов субъектов хозяйствования негосударственных форм собственности, а также разрушение системы сбора экономической информации (ранее это осуществлялось по вертикали через плановые комиссии) не позволяет сделать точными расчеты предполагаемых поступлений в бюджет. С другой стороны, происходящие периодически изменения в налоговом законодательстве, не дают возможности приблизить к максимальной точности расчеты доходов, так как неизвестна реакция предпринимателей, которые за это время продемонстрировали свою изобретательность в вопросе уклонения от уплаты налогов. Таким образом, расчеты доходной части бюджета базируются на методике использования финансовых показателей, сложившихся или складывающихся фактически за предыдущий год с учетом инфляции и тенденций, наблюдаемых в макроэкономике. При формировании доходов бюджета широко применяются общепринятые статистические методы (группировка, построение рядов динамики, исчисление средних и относительных показателей и др.), метод коэффициентов, нормативный, налоговый, метод перераспределения, дотации, субвенции, графики и диаграммы, аналитические таблицы и др.

Широко используется метод коэффициентов. Неоднократное увеличение цен на товары первой необходимости и другую продукцию, а также повышение заработной платы в бюджетных учреждениях регулируются через коэффициенты, а поэтому и расчеты бюджета производятся с применением коэффициентов. Главным недостатком метода коэффициентов является то, что он не стимулирует выявление резервов и не содействует внедрению режима экономии средств. Нормативный метод основывается на использовании прогрессивных норм и нормативов, при этом учитываются особенности отраслей производственной и непроизводственной сфер, а также соответствующие изменения в предшествующем периоде. Этот метод дает возможность объективно оценить потребности отраслей в финансовых ресурсах, создать реальные условия заинтересованности и ответственности в эффективном использовании финансовых ресурсов. В условиях перехода к рыночной экономике этот метод имеет особое значение, именно нормативный метод планирования финансовых ресурсов позволяет предусмотреть стратегические потребности в финансовых ресурсах. Но, нормативный метод планирования не является панацеей, его эффективность зависит от: согласованности методик определения норм и нормативов на всех уровнях в разные года; комплексности планирования по всем разделам, параграфам и статьям бюджетной классификации и по отраслям народного хозяйства; своевременной корректировки норм и нормативов, обоснованности методов их расчета; эффективности формирования и использования норм и нормативов.

Список литературы

1. Бюджетный кодекс Республики Казахстан от 4 декабря 2008 года № 95-IV ЗРК// www.minplan.kz
2. Джарикбаева Д.Т. Межбюджетные отношения и межбюджетный регионализм в Республике Казахстан, 2013год.
3. Шмакова С.А. Межбюджетные отношения: определение и сущность // Государственная власть и местное самоуправление, 2010, № 12

УДК 658:316.6(075.8)

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ СРЕДОЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

С.В. Золотарева

Инновационный Евразийский университет, г. Павлодар

В данной статье раскрывается сущность стратегического управления социальной средой при помощи методов управления. Определены основные факторы, оказывающие влияние на развитие корпоративной социальной политики предприятий в современных условиях

Получить высокие результаты в управлении организацией можно только в том случае, если работники обладают знаниями, умениями и соответствующим настроением, необходимым для того, чтобы их усилия были эффективными и результативными. Когда подходящие люди приняты на работу, обучение становится основным фактором, обеспечивающим развитие их умений, навыков и установок, необходимых для хорошего выполнения работы. Следовательно, наличие качественной программы обучения персонала также является важным элементом социальной политики и действенным способом удержания квалифицированных кадров/

С позиции производственно-технического назначения в обучении рабочих выделяют: подготовку новых рабочих; переподготовку и обучение рабочих вторым (смежным) профессиям; повышение квалификации.

В отношении специалистов и руководителей обучающая функция предприятия проявляется, прежде всего, в организации повышения их квалификации.

Обучение рабочих непосредственно на рабочем месте носит оперативный характер, всегда конкретно, так как ориентировано на освоение конкретного трудового процесса, выполнение конкретной работы, не требует больших расходов на обучение, сокращает период адаптации работника.

Меняя профессиональную направленность подготовки, уровень квалификации, а также осуществляя первичную подготовку для конкретных рабочих мест, предприятие может обеспечить наиболее полное соответствие структуры работников структуре рабочих мест с учетом требований, предъявляемых к качеству рабочей силы.

Обучающая деятельность предприятия представлена достаточно разнообразными ее видами (таблица 1).

Таблица 1

Классификация обучающей функции предприятия

Признак классификации	Виды функций
По видам обучения	- внутризаводское; - внезаводское; - самообучение
По формам обучения	- с отрывом от производства - без отрыва от производства
По целевому назначению	- подготовка новых рабочих - повышение квалификации - переподготовка
По месту обучения	- на рабочем месте - вне рабочего места

При определении потребностей в обучении наряду с потребностями предприятия важно учесть и потребности самого работника, то, что ему необходимо для личного развития. Программы обучения, учитывающие потребности отдельных работников или группы сотрудников, обычно составляются квалифицированными специалистами по обучению. Общие же принципы проведения обучения возлагаются на линейного менеджера.

На основе предварительного анализа задач необходимо определить конкретные функции или элементы рабочего процесса, требующие улучшения или развития. То, что руководство надеется достичь с помощью обучения, должно быть зафиксировано в четко сформулированных целях обучения. Цели обучения образуют основу для создания детальной учебной программы, само содержание которой зависит от количества и вида учебных целей.

Что касается методов обучения, то все их следует разделить на: методы обучения, применяемые в ходе выполнения работы, методы обучения вне рабочего места (должностных обязанностей), методы, которые в равной степени подходят для любого из этих двух вариантов.

Обучение на рабочем месте характеризуется непосредственным взаимодействием с обычной работой в обычной рабочей ситуации. Обучение вне работы включает все виды обучения за пределами самой работы. Такое обучение проводится внешними учебными структурами и, как правило, вне стен организации. Названные методы обучения не исключают друг друга, так как обучение в стенах организации может вестись с отрывом или без отрыва от работы. Они могут и дополнять друг друга, так как обучение в процессе работы часто совмещается с обучением в других организациях или учебных заведениях.

Главным критерием при выборе того или иного метода является его эффективность для достижения целей обучения каждого конкретного работника. Большинство методов могут быть скомбинированы между собой. К сочетанию этих двух методов можно отнести брифинги, программируемое обучение, лекции, обучение с помощью компьютера, дистанционное обучение и т.п.

То, чему работник обучился, только тогда принесет пользу, когда будет перенесено из учебной аудитории на рабочее место. Может случиться, что, возвратившись на свое рабочее место, полный энтузиазма, он не встретит поддержки и не сможет воспользоваться обратной связью. Через какое-то время социальная среда заставит его вернуться к тому, как он действовал раньше. Таким образом, теряется все ценное, что дало обучение, а в худшем случае отвергаются все мотивирующие факторы в потребности обучения.

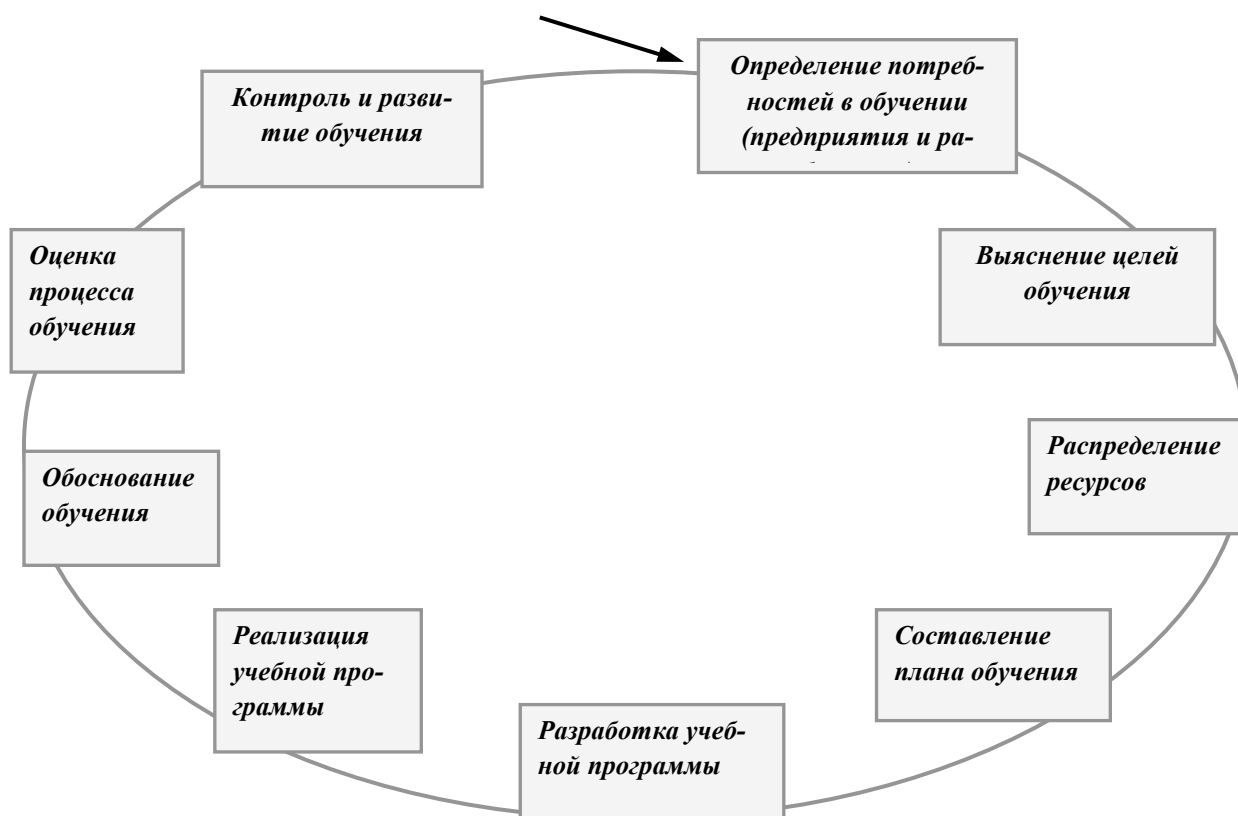


Рис. 1. Циклическая модель обучения

Наконец, необходимо провести оценку обучения. Она должна помочь ответить на вопросы, связанные с расчетом эффективности затрат на обучение.

Это наиболее сложный уровень оценки инвестиций и их окупаемости. Она должна проводиться не только на уровне одного работника, но также на уровне отдела и организации – специалистами кадровых и бухгалтерских служб (таблица 2).

В современных рыночных условиях можно предложить использование американской модели обучения персонала. Мотивацией непрерывного обучения в данной модели является связь между результатами производственной деятельности каждого работника и предоставлением ему возможности для обучения: ценность сотрудника предприятия определяет количество средств, выделяемых для повышения его квалификации.

Обучение уже сложившегося профессионала, работающего в организации, важно в первую очередь для самой организации. Поэтому необходимо, чтобы руководство осуществляло деятельность в двух основных направлениях – внешняя адаптация и внутренняя интеграция (рисунок 2).

Методы обучения

Обучение на рабочем месте	Обучение вне рабочего места
<p>«Копирование» – работник прикрепляется к специалисту, учится, копируя действия этого человека.</p> <p>Наставничество – занятия менеджера со своим персоналом в ходе ежедневной работы</p> <p>Делегирование – передача сотрудникам четко очерченной области задач с полномочиями принята решения по оговоренному кругу вопросов.</p> <p>Ротация – работник переводится на новую работу или должность для получения дополнительной профессиональной квалификации и расширения опыта</p> <p>Использование учебных методик, инструкций</p>	<p>Деловые игры – коллективная игра, включающая разбор учебного примера, в ходе которого участники игры получают роли в игровой деловой ситуации и рассматривают последствия принятых решений</p> <p>Учебные ситуации – реальная или выдуманная управленческая ситуация с вопросами для анализа.</p> <p>Тренинг сензитивности – участие в группе с целью повышения человеческой восприимчивости и улучшения умений взаимодействовать с другими.</p> <p>Ролевые игры – работник ставит себя на чье-то место с целью получения практического опыта и получает подтверждение правильности своего поведения .</p>

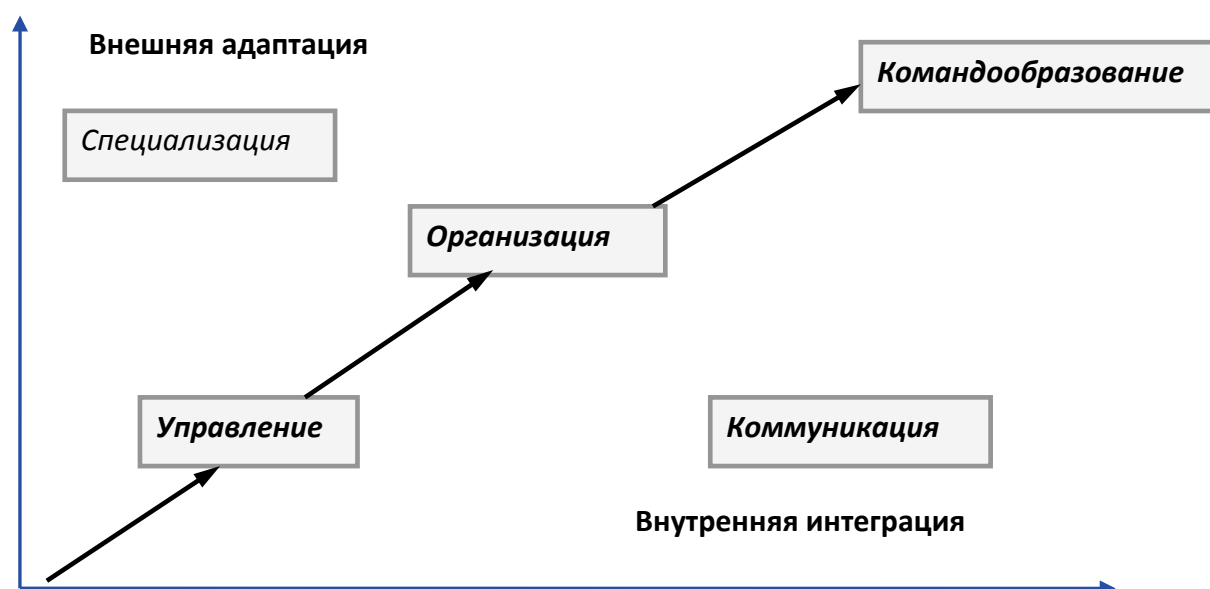


Рис. 2. Направления деятельности руководства организации в различных ситуациях

С точки зрения направлений в обучении можно выделить пять основных ситуаций, которые представлены в таблице 3.

Таблица 3

Основные ситуации с точки зрения направлений в обучении

Ситуация	Конкретизация потребности в обучении	Метод обучения
Специализация	Специализированные программы обучения (тренинги продаж, переговоров, креативности)	Методы поведенческого тренинга
Командообразование	Программы командообразования	Активная групповая и межгрупповая деятельность с последующей рефлексией группового процесса. Деловые и ролевые игры, анализ проблем организации
Коммуникация	Развитие межличностной и внутрифирменной коммуникации, формирование навыков преодоления конфликтов	Тренинг сензитивности, ролевые игры, имитационные деловые игры, стажировки, проектирование корпоративной культуры
Управление	Управленческая подготовка	Лекции, семинары, практические занятия, учебные деловые игры
Организация	Подготовка к организационным инновациям	Организационно-мыслительные игры, разработка проектов, анализ ситуаций организации

В зависимости от ситуации, характеризующейся определенными потребностями в конкретном виде обучения, выбираются соответствующие методы обучения.

Планирование программ подготовки на американских предприятиях – составная часть общего планирования трудовых ресурсов наряду с расчетом потребности в персонале, составлением планов набора, планированием карьеры. В целях определения потребности в обучении и планировании образования целесообразно: использовать результаты оценки труда и персонала, выявляющие проблемы, с которыми сталкиваются работники; анализировать план технического обновления; оценивать специфику общих программ подготовки, которую проходят студенты колледжей и университе-

тов, приходящих на работу в организацию; диагностировать средний уровень подготовленности новых сотрудников.

Выпускники колледжей, нанимаемые предприятиями США, проходят серьезнейшую программу профессиональной адаптации к требованиям производства. Она включает следующие стадии: набор работников – выпускник нанимается в компанию; обучение перед началом работы – выпускник обеспечивается соответствующей информацией перед прибытием к месту работы; ориентацию – нанятый на работу представляется коллективу; обучающую подготовку – выпускник изучает особенности работы в компании; адаптацию – выпускник адаптируется к условиям труда; назначение – принятый на работу получает первую постоянную должность; оценку – оценивается весь процесс вхождения в должность.

Вся эта сложная система, сроки действия которой составляют до 18 месяцев, направлена на то, чтобы добиться максимального соответствия подготовки работников своим местам на предприятии. Наибольшее внимание уделяется обучающей подготовке, в ходе которой молодой специалист посещает семинары, на которых детально изучает особенности производственного процесса на предприятии.

Тренинг профессиональных навыков используется для: пополнения недостающих знаний; исправления недостатков в выполнении работником должностных обязанностей; доведения до автоматизма навыков работы в кризисных ситуациях; закрепления навыков работы при исполнении особо важных для предприятия функций (обслуживание клиентов, качество продукции).

В среднем по программам подготовки предприятия США тратят 263 долл. на одного работника. В целом затраты на внутрифирменное обучение вполне сопоставимы с затратами на государственные и частные школы (среднее и высшее образование) – примерно 350 млрд. долл [1].

Уже с 70-х годов большинство руководителей американских предприятий стали рассматривать затраты на обучение как прибыльные капиталовложения, а отделы развития персонала и внутрифирменные учебные центры – как подразделения, участвующие в создании прибыли. Один из вариантов оценки эффективности может быть основан на теории человеческого капитала, в соответствии с которой знания и квалификация наемных работников рассматриваются как принадлежащий им и приносящий доход капитал, а затраты времени и средств на приобретение этих знаний и навыков – инвестиции в него. Исследователи утверждают, что сейчас более высокий экономический эффект от вложений в развитие персонала, чем от вложений в средства производства. Подсчеты показывают, что 1 доллар, вложенный в развитие персонала, приносит от 3 до 8 долларов дохода [1].

Система подготовки персонала может быть эффективной только в том случае, если будет проанализировано существующее положение, оценена перспектива и сформирован образ желаемого будущего, спрогнозированы изменения, подготовлены проекты изменения, определены сроки и затраты.

В США в последнее время получает все большее распространение интегрированная модель обучения. Интегрированная модель является более гибкой и адаптированной к конкретной ситуации, к определенной цели проведения обучения. Более высокая эффективность такого вида обучения очевидна. Таким образом, зарубежные (в частности, американские) предприятия осознают огромную значимость деятельности в области обучения персонала. Более того, они доказали высокую эффективность такой деятельности.

Однако, как бы предприятие не старалось удержать своих работников, они все равно уйдут, если в коллективе будет царить недоброжелательная атмосфера, если коллектив будет слишком конфликтен.

Список литературы

1. Зуб А. Т., Локтионов М. В. Стратегический менеджмент. Системный подход. - Издательство: Генезис.- 2014 г.- 848 с.

ОСОБЕННОСТИ, ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ОТРАСЛИ ПРОИЗВОДСТВА СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ РОССИИ

Д.О. Золотов

Омский государственный университет им.Ф.М. Достоевского, г.Омск

В статье рассматриваются характерные особенности отрасли строительных материалов в России, к которым относятся сезонность, острая конкуренция, высокая материалоемкость и другие. Автор анализирует современные тенденции в развитии отрасли и определяет проблемы, с которыми сталкиваются строительные предприятия. Пути решения данных проблем автор видит в создании крупных строительных корпораций, инвестиции в кадровые ресурсы и стратегическом партнерстве.

Отрасль «промышленность строительных материалов» является фондообразующей отраслью строительного комплекса Российской Федерации и занимает четвертое место по объему производства продукции. Трудно переоценить значимость отрасли для экономики страны в целом. От эффективности ее работы зависят темпы и качест-

во строительных работ, которые решают национальную проблему роста и обновления основных жилищных фондов.

Среди характерных особенностей отрасли промышленности стройматериалов можно отметить сезонность, острую конкуренцию и сильное влияние на формирование цен на жилье (стоимость строительных материалов составляет до 70% себестоимости готового дома).

Промышленность строительных материалов отличается высокой материалоемкостью: в производстве используются свыше 20 видов минерального сырья, более 100 наименований горных пород. Кроме того, это одна из самых энергоемких и грузоемких отраслей.

Также особенностью отрасли строительных материалов можно назвать низкую долю импорта и высокий спрос на продукцию российских производителей. Это связано с тем, что в ходе строительства требуются большие объемы данного типа продукции, в связи с чем дальние перевозки являются затруднительными и влекут за собой высокие накладные расходы. По этой причине основные производители предпочитают организовывать свое производство в наиболее населенных регионах с высокой строительной активностью.

Основные участники отрасли, заводы строительных материалов – предприятия, выпускающие продукцию для строительного комплекса, разнообразную по структуре, составу, форме, исходному сырью, техническим свойствам, технологии производства и сфере применения.

Главной тенденцией развития отрасли строительных материалов и рынка стройматериалов за последние годы является поступательный динамический рост по всем товарным группам отрасли. Основным фактором, обуславливающим развитие российского рынка стройматериалов, на сегодняшний день является рост жилищного строительства, а также рост инвестиций в основные фонды. Подкрепляет развитие отрасли и рост общего благосостояния населения, который приводит к увеличению платежеспособного спроса на стройматериалы, как со стороны населения, так и со стороны различных фирм, занимающихся ремонтом и строительством.

В последние годы ширится производство новых видов стройматериалов, среди которых – теплоизоляционные изделия из пенопласта и стекловолкна, разнообразные кровельные и гидроизоляционные материалы, широкий ассортимент отделочных материалов, теплоотражающее и теплосберегающее стекло, новые виды инженерного оборудования. Развитие индивидуального жилищного строительства, сборно-монолитного и монолитного домостроения способствует наращиванию выпуска сборных конструкций из железобетона, стеновых мелкоштучных материалов, деталей и конструкций для малоэтажного строительства.

Основными проблемами отрасли строительных материалов, с которыми сталкиваются предприятия, являются следующие.

1) Рост тарифов на энергоресурсы. Производство отличается высокой энергоемкостью, в среднем доля затрат на топливно-энергетические ресурсы в материальных затратах составляет около четверти.

2) Недостаточное количество финансовых ресурсов для полноценного технического перевооружения в условиях малого размера компаний и непрозрачности бизнеса.

3) Следствием вышеназванной проблемы является высокая степень как морального, так и физического износа оборудования. В среднем по отрасли степень износа основных фондов составляет от 30 до 50 %. Перевооружение идет медленными темпами. В среднем по отрасли за последние шесть лет было обновлено около 16 % мощностей.

4) Недостаток квалифицированных кадров. Дефицит специалистов можно объяснить низкой инициативой выпускников школ получать высшее и среднее профессиональное образование по строительным специальностям.

5) Низкая доля инновационной составляющей в выпускаемой продукции. Причинами этому видятся как недостаточное количество финансовых ресурсов, так и отсутствие специалистов должного уровня.

6) Низкий уровень концентрации производства, обусловленный «привязкой» бизнеса к региональному уровню управления. Тезис справедлив для базовых производств, за исключением цементной промышленности, где идет активный процесс концентрации.

Для решения вышеназванных проблем и реализации потенциала компаниям отрасли строительных материалов следует обратить внимание на следующие стратегические мероприятия.

1) Объединение нескольких строительных организаций различного профиля в крупную строительную корпорацию. Строительная корпорация - юридическое лицо, представляющее собой объединение физических или юридических лиц с целью совместного ведения бизнеса в строительной сфере, в том числе в производстве строительной продукции, оказании различных видов строительных и смежных с ними услуг, в реализации инвестиционных, иных проектов и программ для получения постоянного дохода и укрепления своего положения на рынке. Вхождение компаний производства стройматериалов в состав строительных холдингов для обеспечения ресурсами на модернизацию производства. Это дает возможность свободнее распоряжаться имеющимися в наличии финансовыми и материальными ресурсами, направляя их туда, где это необходимо в данный момент, соответственно данная мера позволит ре-

шить проблему привлечения финансовых ресурсов и направить их на развитие бизнеса и обновление основных фондов.

2) Инвестиции в кадровые ресурсы. Данная мера подразумевает как тесное сотрудничество с учебными заведениями высшего и среднего образования, обучающим необходимым специальностям, так и переподготовку и повышение квалификации кадрового состава предприятия. Овладение современными методами проектирования и производства строительных материалов, позволит повысить инновационную составляющую продукции предприятий и создавать конкурентоспособную продукцию, отвечающую потребностям строительных компаний.

3) Стратегическое партнерство. Более тесная работа с заказчиками из всех секторов экономики дает производителям строительных материалов возможность получить больший контроль над будущими строительными проектами и помогает найти инновационные способы сокращения затрат. Это обеспечит более надежное прогнозирование и гарантирует, что у предприятий будет персонал соответствующей квалификации и надлежащие ресурсы, необходимые для реализации крупных проектов.

УДК 638.02

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ

А.А. Ибраева

Омский государственный университет им.Ф.М. Достоевского, г.Омск

В России на различных уровнях хозяйственной деятельности уже сформировались определенные подходы к стратегическому планированию. Однако практика хозяйственной деятельности промышленного сектора экономики указывает на наличие организационно-экономических предпосылок повышения эффективности стратегического планирования, как на региональном уровне, так и на уровне отдельного предприятия.

Модернизация промышленного производства в России относится к числу наиболее актуальных проблем стратегического планирования. В рыночных условиях формирование стратегии хозяйственной деятельности промышленного сектора экономики региона имеет свою теоретико-методологическую основу и нацелено на повышение конкурентоспособности в рамках следующих видов стратегического планирования: стратегическое планирование на предприятии; отраслевое стратегическое планирование; стратегическое планирование для хозяйственных комплексов – территориально-производственных комплексов и кластеров; региональное стратегическое планирование.

Наибольшее развитие имеют теоретико-методологические основы и практика стратегического планирования на предприятиях. Определенное развитие имеет региональное стратегическое планирование, что объясняется нормативно обусловленной необходимостью разработки документов территориального планирования.

Практической основой для стратегического планирования хозяйственной деятельности в Омской области служит исторически сложившаяся совокупность предприятий промышленного сектора региона (таблица 1).

Таблица 1

Количество действующих организаций
по видам экономической деятельности в Омской области

Год	Добыча полезных ископаемых	Обрабатывающие производства	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды
2012	68	3943	379
2013	67	4014	401
2014	73	3933	423

По данным статистики, в Омской области на начало 2015 г. насчитывается 4 429 предприятий промышленности. Распределение предприятий по видам экономической деятельности указывает укрупнено на их отраслевую принадлежность: 1,6% от общего числа предприятий промышленности Омской области – добыча полезных ископаемых, 88,8% - обрабатывающие производства, 9,6% - производство и распределение электроэнергии, газа и воды.

Стратегия социально-экономического развития региона должна содержать:

- характеристику социально-экономического положения в регионе, анализ тенденций и проблем в экономике и социальной сфере;
- оценку конкурентных преимуществ и потенциала региона, в том числе природных ресурсов, трудового, производственного, научного и финансового потенциалов;
- систему стратегических целей, приоритетных направлений и ценностей в сфере социально-экономического развития региона.

Планирование деятельности на предприятии рассматривается как наиболее важная функция менеджмента. В рыночной экономике, ориентирующей каждого производителя и предпринимателя на максимально эффективное использование собственных ресурсов и получение наибольшего дохода, новые функции приобретает внутрихозяйственное или внутрифирменное планирование деятельности. Планирование

призвано гарантировать не только выпуск пользующейся высоким спросом у покупателей новой продукции, но и обеспечить всеми необходимыми экономическими ресурсами, а также способствовать их наиболее эффективному и полному использованию и достижению возможного объема производства товаров, выполнения работ и оказания услуг, пользующихся спросом на рынке. А это, в свою очередь, предполагает рациональное использование человеческого потенциала, производственных фондов, материальных запасов, рабочего времени, технологических методов, денежных средств, информационных возможностей и других факторов.

Существует большое количество классификаций планирования деятельности промышленного предприятия.

Стратегическое планирование – это планирование деятельности предприятия, опирающееся на человеческий потенциал как на основу организации, ориентирующее производственную деятельность на запросы потребителей, осуществляющее гибкое регулирование и своевременные изменения в организации, отвечающее вызову со стороны окружения и позволяющее добиваться конкурентных преимуществ, что в результате позволяет организации выживать и достигать своей цели в долгосрочной перспективе.

Тактическое планирование – это принятие решения о том, как должны быть распределены ресурсы организации для достижения стратегических целей. В современной экономике одной из самых распространенных систем планирования является бюджетирование. При многочисленных преимуществах бюджетного планирования деятельности предприятия существует недостаток, связанный с использованием только финансовых показателей деятельности предприятия, что не позволяет использовать при стратегическом планировании данный метод.

Как правило, стратегическое планирование на промышленных предприятиях реализуется с помощью долгосрочных планов развития, прямо не связанных с инструментами тактического планирования, таких как бюджетирование, проектный менеджмент, процессный подход, процессно-ориентированное бюджетирование. Однако для деятельности предприятия важны эти два вида планирования не в отдельности, а в единой системе, позволяющей руководителю формировать тактические и операционные планы исходя из стратегических целей предприятия. Системность данных планов заключается в формировании стратегических планов на основании экономико-статистического анализа и экспертной оценки руководства предложенных планов, связанных с тактическим планированием объема необходимых ресурсов для реализации стратегии.

Взаимосвязь стратегического и тактического планирования (рис. 1) рассматривается как непрерывный процесс, направленный на достижение стратегических целей

путем оптимального использования ресурсов и механизмов, потребляемых бизнес-процессами.

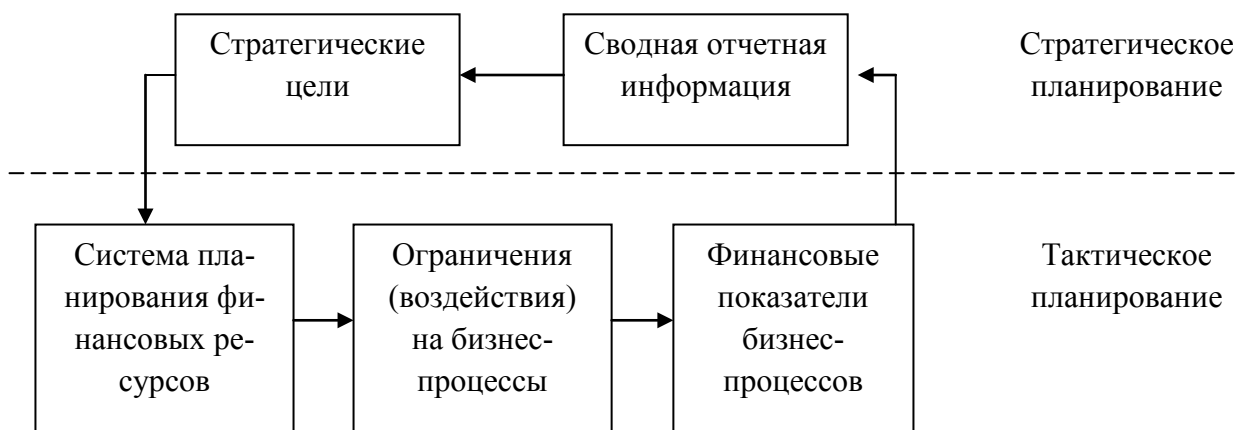


Рис. 1. Типовая схема взаимодействия стратегического и тактического планирования

На уровне стратегического планирования определяются стратегические цели предприятия и стратегические показатели, связанные причинно-следственной зависимостью. Стратегические цели предприятия необходимо формировать на основании экономико-статистического анализа прошлых периодов, как точки отсчета, являющейся комплексной оценкой внутренней среды предприятия, а также анализа внешней среды, на основании миссии и видения предприятия. Использование при моделировании данных внешней среды и истории показателей бизнес-процессов, представленных не только в разрезе финансовых, но и производственных показателей, позволяет повысить точность прогнозов, за счет всесторонней и комплексной оценки деятельности предприятия, а не только анализа экономической составляющей, как в традиционных методах планирования.

Таким образом, основным преимуществом предприятия, осуществляющем комплексное и системное планирование деятельности, заключается в том, что появляется четкая картина протекающих процессов, реализация которых направлена на выполнение стратегических целей.

Использование такого подхода к управлению позволяет дополнительно повысить эффективность производства, а также предоставляет инструменты, которые позволяют быстро получать актуальную информацию о ходе производства, необходимую для процесса принятия эффективных решений в управлении.

ПОДГОТОВКА КАДРОВ С УЧЕТОМ СПЕЦИФИКИ СТРАТЕГИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Е.А. Ифутина,

Инновационный Евразийский университет, г.Павлодар

Статья посвящена проблеме обеспечения региона конкурентоспособными специалистами. При планировании социально-экономического развития региона необходимо формировать программы по подготовке кадров, в них учитывать их востребованность в соответствии с направлениями развития экономики, долгосрочным прогнозированием потребности экономики в кадрах. Предложены мероприятия по организации планомерной и организованной подготовки квалифицированных специалистов для всех отраслей экономики региона.

В последние годы проблема обеспечения экономики страны квалифицированными профессионалами стоит довольно остро. Их нехватка ощущается не только на производстве, но и в социальной сфере. В связи с этим возрастает актуальность изучения и прогнозирования потребности в кадрах экономики страны в целом, и в частности отдельного региона. Необходимость в проведении анализа и прогнозирования потребности в кадрах представляет собой необходимую часть выработки стратегии социально экономического развития региона в увязке отраслей и сфер экономики.

В развитии экономики страны регионы играют особую роль, так как концентрируют значительные финансовые и материальные ресурсы, обладают мощным производственным, кадровым и инфраструктурным потенциалом. Развитие любого региона определяется тем, каковы перспективы его развития в будущем и как на сегодняшний момент реализованы возможности региона в части формирования привлекательности и эффективного использования ограниченных ресурсов территории.

Омская область крупнейший промышленно-аграрный регион в Сибирском федеральном округе, обладающий значительным природным, экономическим, промышленным и кадровым потенциалом и являющаяся важным промышленным, сельскохозяйственным и логистическим центром. В её экономике преобладают различные отрасли машиностроения и металлообработки, химической, деревообрабатывающей, электротехнической и радиоэлектронной промышленности. Три четверти основных фондов машиностроительной отрасли приходится на оборонный комплекс. Омская область является одним из крупнейших нефтехимических комплексов страны, имеющих полувековую историю, нефть считается основным сырьевым ресурсом промышленности региона. Область крупнейший производитель сельскохозяйственной продукции [1]. В обрабатывающих отраслях область по объему промышленного произ-

водства занимает 2 место в Сибирском Федеральном округе и 13 среди всех регионов РФ. По объему сбора зерна область находится на 6 месте среди субъектов РФ. Развитие Омской области происходит в условиях интенсивной конкуренции субъектов Российской Федерации за ресурсы, включая высококвалифицированных специалистов, инвестиции, рынки сбыта, транспортные потоки.

На дальнейшее социально-экономическое развитие Омской области напрямую влияет проблема обеспечения региона конкурентоспособными специалистами. Решение всех существующих проблем, связанных с кадровым обеспечением региона, должно базироваться на комплексности принимаемых решений и действий со стороны органов управления федерального и регионального уровня, маркетингового подхода к формированию конкурентоспособных специалистов, а также на модернизации системы профессионального образования и адаптации её к современным рыночным условиям.

Одной из проблем современного состояния рынка труда Омской области является несбалансированность спроса и предложения рабочей силы, дефицит квалифицированных рабочих и специалистов. В течение 2014 года заявленная работодателями потребность в работниках для замещения свободных рабочих мест составила 84,7 тыс. вакансий, при содействии службы занятости нашли работу около 75% граждан (42885 человек), обратившихся за содействием в поиске подходящей работы [2]. Суть дисбаланса заключается в том, что соискатели рабочих мест не соответствуют требованиям работодателей, а вакантные рабочие места не соответствуют запросам ищущих работу. Проблема усложняется старением работающего населения. Не все выпускники Омской области находят работу по специальности. Таким образом, встает задача необходимости обеспечения экономики достаточным количеством трудовых ресурсов в соответствии с реальной потребностью в кадрах [3].

Согласно данным проведенного мониторинга текущей и перспективной потребности в кадрах. Общая потребность работодателей Омской области в кадрах на 2013–2018 годы по всем видам экономической деятельности составляет 102385 человек. То есть, в среднем востребованность - от 15 до 17 тысяч человек ежегодно [3]. В 2014–2016 годах общая тенденция потребности работодателей Омской области в кадрах в разрезе профессионально-квалификационных групп сохранится, в 2017–2018 годах будет наблюдаться увеличение потребности работодателей в неквалифицированных рабочих. Омским работодателям в ближайшие годы будут необходимы специалисты сельского, лесного хозяйств, образования и здравоохранения.

В тоже время на предприятиях омской промышленности уже сегодня возникла ситуация кадрового кризиса [4]. Так, например, в ближайшее время оборонный комплекс может не справиться со стремительно возрастающими объемами задач, и одной

из причин является старение работающего населения, которое в ближайшие семь лет приведет к тому, что 70% инженерского состава уйдет на пенсию. При этом численность населения, имеющего инженерную профессию в Сибирском регионе, составляет 97,1 тыс. человек (1% от экономически активного населения)». Таким образом, встает задача необходимости обеспечения экономики достаточным количеством трудовых ресурсов в соответствии с реальной потребностью в кадрах.

Дисбаланс спроса и предложения рабочей силы на рынке труда Омской области обусловлен несоответствием потребности работодателей в кадрах и профессионально-квалификационной структуры рабочей силы, представленной на рынке труда, в том числе по уровням профессионального образования работников. В связи с этим основной задачей в сфере труда и занятости населения Омской области является формирование трудовых ресурсов и эффективного рынка труда, обеспечивающих работодателя рабочей силой необходимой квалификации, а сотрудника – работой с достойной заработной платой и безопасными условиями труда.

Причиной такого дисбаланса является отсутствие полной и достоверной информации о численности и составе рабочей силы, необходимой для осуществления экономической деятельности региона в настоящее время и в будущем. Данная информация необходима государственным структурам, которые занимаются определением контрольных цифр бюджетного набора в учреждения среднего и высшего профессионального образования и привлечением квалифицированных кадров из других регионов (стран), а также образовательным учреждениям для учета реальных потребностей рынка труда при планировании объемов подготовки специалистов по тем или иным профессиям и специальностям.

При планировании социально-экономического развития региона необходимо формировать программы по подготовке кадров, в них учитывать их востребованность в соответствии с направлениями развития экономики, долгосрочным прогнозированием потребности экономики в кадрах. В связи с этим, при разработке государственного заказа на подготовку кадров, необходимо учитывать данные потребности рынка труда, что повысит конкурентоспособность образования, развитие человеческого капитала, приведет к созданию предпосылок для планомерной и организованной подготовки квалифицированных специалистов для всех отраслей национальной экономики.

Большая часть промышленных предприятий области сконцентрирована в Омске. Среди наиболее развитых отраслей промышленности можно выделить машиностроение, добычу полезных ископаемых, производство нефтепродуктов, химическое производство, производство пищевых продуктов.

Омский промышленный комплекс входит в пятерку лидеров по темпам роста производства, в регионе действует программа модернизации производственных мощ-

ностей, обеспечивающая условия для выпуска высокотехнологичной продукции [1]. В связи с этим в регионе существует проблема нехватки инженерно-технического персонала и в целом высококвалифицированных кадров.

В настоящее время вузы Омской области испытывают трудности с набором молодежи на технические направления, и одной из причин этого является то, что выпускники школ, сдающие единый государственный экзамен (ЕГЭ), выбирают экзаменационные предметы, не ориентированные на будущую специальность. Выбор выпускников падает не на такие предметы, как химия или физика, которые по определению более сложные дисциплины, а предпочтение их в итоге отдается более «легким» для сдачи предметам, с которыми впоследствии даже при осознанном желании обучаться по технической специальности конкурс не пройти.

Сложившуюся практику необходимо менять, для этого необходимо вводить в рамках ЕГЭ в качестве обязательного дополнительный экзамен технической направленности. Так же дефицит инженерных кадров в Омской области можно решить путем повышения престижа технических специальностей и мотивации молодежи для поступления и обучения на данных специальностях.

Необходимо в регионе развитие системы многоуровневой непрерывной подготовки инженерных кадров по схеме «школа - вуз - предприятие». В связи с этим необходимо законодательно закрепить отработку выпускников, обучающихся по договорам целевой подготовки кадров в организации, направившей его на обучение, и ужесточить ответственность выпускника за выполнение договорных обязательств, прописав механизм возврата денежных средств.

Современная система подготовки должна учитывать, как заинтересованность предприятия в более быстром заполнении вакантных рабочих мест, экономии на издержках, связанных с затратами на обучение, так и стремления рабочего - получить полноценную профессиональную подготовку и постоянно повышать ее уровень в зависимости от возрастающих требований производства.

Многие руководители предприятий обращают внимание на свой персонал, осознавая его ценность, и понимают, что улучшив использование трудовых ресурсов предприятия, можно быть конкурентоспособными (качество - это спрос), иметь хорошую прибыль. Без людей, способных эффективно использовать сложную технологию, капитал и материалы, предприятие не может успешно и динамично развиваться. Именно человеческий капитал является краеугольным камнем в конкурентоспособности предприятия, ее экономическом росте и эффективности деятельности предприятия.

Мировой опыт показывает, что комплексное взаимодействие профессионального образования с предприятиями и регионами является наиболее эффективным способом

получения реальных прогнозов потребности в профессиональных кадрах, так как получаемые при этом экспертные оценки самих организаций оказываются наиболее приближенными к действительности [4].

Зарубежные системы профессионального образования используют различные модели организации подготовки кадров, которые меняются под воздействием глобализации, технологических новаций, изменений в требованиях работодателей и других факторов, что сказывается также и на механизмах управления этими системами [5].

Опыт стран (Германия, Франция, Япония, США и др.) с развитой рыночной экономикой показывает полезность и эффективность мер государственной поддержки подготовки рабочих кадров и специалистов, осуществляемой в правовой, материальной и организационной форме [7, 8].

Предприятия должны рассматривать затраты на подготовку персонала как инвестиции в основной капитал, которые позволяют наиболее эффективно использовать новейшие технологии, добиваясь высокого качества продукции.

В Омской области областное правительство совместно с руководителями образовательных и научных учреждений региона приняло решение о создании кадрового ресурсного центра, который позволит собрать воедино науку, образование и производство. С одной стороны, любой талантливый специалист сможет ещё во время обучения получить перспективную работу, с другой стороны, вузы будут заранее знать, сколько выпускников и каких именно специальностей необходимо региону.

В Омской области в настоящее время областная система высшего образования насчитывает 31 учреждение, где учатся порядка 100 тыс. студентов [1]. В идеале каждого выпускника необходимо довести до его рабочего места, что возможно только при условии единого организующего центра, то есть кадрового ресурсного центра.

Формирование кадрового потенциала для современной экономики региона должно стать одним из приоритетных направлений работы органов власти всех уровней. В целях объединения усилий образовательных учреждений, учреждений профессионального образования, предприятий и организаций, служб занятости населения по формированию кадровых ресурсов целесообразно создавать благоприятные условия для профессионального образования молодежи. Важнейшей задачей является координация деятельности учреждений образования, органов исполнительной власти, работодателей, служб занятости в планировании и организации подготовки кадров с учетом требований рынка труда.

Внесение корректировок в учебные курсы и программы, позволит сократить разрыв между системой образования и рынком труда. Учитывая требования рынка труда и укрепляя связи с ним, высшее образование должно не подчиняться рынку, а дейст-

зовать в соответствии с нуждами общества и человеческой личности, помогая желающим овладеть профессиональной многофункциональностью и способностями.

Прогнозирование потребности в квалифицированных кадрах следует производить на основе оценок работодателей, что позволит учесть специфику формирования спроса на трудовые ресурсы на микроуровне при построении прогнозов потребностей в трудовых ресурсах по регионам, отраслям и государству в целом.

Для обеспечения экономики Омской области необходимыми кадрами необходимо:

- учитывать потребности работодателей;
- государственным органам совместно с объединениями работодателей проводить прогноз потребности экономики в кадрах на среднесрочную перспективу;
- после определения потребности в кадрах (количества и качественных характеристик) подготовить план оптимизации сети профессиональных образовательных организаций;
- широко привлекать работодателей к участию в образовательном процессе, используя преимущества государственно-частного партнерства, внедрять новые образовательные технологии;
- создать условия для привлечения квалифицированных трудовых ресурсов;
- стимулировать приток в Омскую область соотечественников, проживающих за рубежом.

Список литературы

1. Омская Губерния. Портал Правительства Омской области. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://omskportal.ru>
2. Рынок труда Омской области январь – декабрь 2014 года. Главное управление государственной службы занятости населения Омской области. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.omskzan.ru
3. Министерство труда и социального развития Омской области. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://omskmintrud.ru/>
4. Омская область испытывает кадровый «кризис». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://omskinform.ru>
5. Ивашкина Н.В., Касаткина Н.П., Козин В.В. Комплексное взаимодействие профессионального образования с предприятиями (организациями) региона: проблемы и перспективы [Текст] / Ивашкина Н.В., Касаткина Н.П., В.В. Козин // Регионология. № 1 (70). – 2010. С. 129 – 144
6. Изучение требований рынка труда к системе профессионального образования. / Н. В. Разнова, И. В. Филимоненко // Сборник докладов по материалам Всероссий-

ской научно-практической Интернет-конференции с международным участием. № 2 – 2004. С. 157-164

7. Профессиональное образование в Германии. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.web-globus.de/articles/professionalnoe_obrazovanie_v_germani

8. Кормакова В.Н. «Особенности управления подготовкой рабочих кадров за рубежом», Журнал: Научные ведомости БелГУ, Серия: Гуманитарные науки, 2010г., № 5.

УДК: 345.26

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

С.Е. Кайдарова, Б.А. Аманбаева

Инновационный Евразийский университет, г. Павлодар

В данной статье рассмотрен зарубежный опыт развития малого и среднего предпринимательства, изучен опыт поддержки малого и среднего предпринимательства в развитых странах, таких как: Германия, США, Италия, Корея, выделены основные направления государственной поддержки малого и среднего предпринимательства и специфические особенности развития.

Малое и среднее предпринимательство играет важную роль в экономике любой страны, как инструмент регулирования экономических отношений между отдельными секторами и сферами экономики, различными группами населения.

Развитие данного сектора экономики призвано решить ряд социально-экономических проблем, связанных с: созданием условий для обеспечения политической стабильности в обществе; формированием рациональной структуры экономики; образованием среднего класса; смягчением безработицы; ростом доходной части бюджетов всех уровней и другие.

Особую роль на современном этапе приобрели взаимоотношения между бизнесом и властью, совершенствование технологии их взаимодействия; проблема самоорганизации предпринимательского сообщества сегодня так же актуальна, как и несколько лет назад. Развитие индивидуального, малого и среднего предпринимательства – один из национальных приоритетов экономики любого государства.

Рассмотрим зарубежный опыт развития малого и среднего бизнеса. Наиболее показательным нам представляется американский опыт [1]. Его преимущества: существующая система поддержки развития малого и среднего бизнеса в США функционирует более 50 лет. Основным координирующим государственным органом является

Администрация по малому бизнесу (SBA). SBA имеет свои представительства в каждом регионе и городе, обеспечивает проведения государственной политики по поддержке МСБ через различные программы (финансовой поддержки, обучения, доступ ресурсам и государственным контрактам, содействие экспорту и т.д.) совместно как с государственными учреждениями, так и рыночными структурами.

SBA проводит различные кредитные программы через коммерческие банки и другие кредитные учреждения, ролью SBA является выдачи гарантии от 75 до 80 % по получаемым кредитам субъектов МСБ в кредитных учреждениях под условия SBA.

Имеется также кредитная программа LowDoc: при оформлении требуются минимальные документы, возможен заем до 150 тыс. долларов, заявитель заполняет форму заявки (всего один лист) с одной стороны и кредитующий банк с обратной стороны и направляют в SBA, где в течение 36 часов (3 рабочих дней) принимают решение.

Кроме указанных кредитных программ существует еще много различных специальных программ. Например, международные торговые кредиты (ITL) содействующие экспорту товаров малых предприятий до 750 тыс. долл. США (размер гарантии), кредитные программа переквалификация – ветеранов армии, женщин, сельских бизнесменов, и других, кредитные программы по сбережению энергоресурсов, экологии, программа DELTA – защита независимости малых фирм путем финансового и технического содействия, диверсификации их продукции на рынке, программа сертификации продукции, создание новых рабочих мест и т.д.

Таким образом, американский опыт показывает, что ключевым моментом в формировании механизма кредитования малого и среднего бизнеса является создание государством условий, при которых для малых фирм были бы широкодоступны финансовые ресурсы из самых различных источников.

Опыт Германии в развитии и поддержке МСП [2]. В настоящее время в Германии насчитывается более 3,3 млн. субъектов МСП в ремесленном производстве, промышленности и непромышленных отраслях, торговле и сфере услуг, что составляет более 99% от всех предприятий.

На МСП приходится почти 70% рабочих мест, они обеспечивают обучение примерно 80% всех молодых специалистов страны, платят около 45% налогов с оборота, осуществляют 30% немецкого экспорта и формируют 57% ВВП Германии. В Германии приоритет отдается самостоятельности предприятий, а не государственной поддержке. Государство также не вправе защищать МСП от конкуренции в условиях рыночной экономики. Упор делается на использование рыночных механизмов.

Принимаемые меры направлены преимущественно на решение проблем, возникающих по поводу не эффективности МСП, а их небольших размеров по сравнению с крупным бизнесом. Облегчается, например, доступ МСП к рынкам капиталов и новым технологиям. С целью разгрузки органов государственного управления ряд функций по поддержке МСП передан некоторым публично-правовым институтам, в частности, специализированным банкам, таким как Банк реконструкции и развития Германии (KfW), а также саморегулируемым организациям частного бизнеса, например торгово-промышленные палаты.

Государственная поддержка МСП в Германии включает более 500 программ федерального и регионального значения, содействующих инвестиционной активности. Как правило, инвестиционная поддержка МСП осуществляется в следующих формах: надбавки, субсидии и льготные кредиты, хотя и важные, но не решающие факторы, стимулирующие инвестиционную деятельность. Много зависит от доходности, которую определяет чистая выручка от осуществленных вложений. Хотя льготные кредиты лишь косвенно удешевляют инвестиции, они обеспечивают стабильное, долгосрочное финансирование значительной части проекта инвестора, в основном по твердой кредитной ставке, и не снижают на начальном этапе ликвидность предприятия. При таком варианте финансовая нагрузка распределяется на весь период окупаемости проекта более равномерно, чем при финансировании на рыночных условиях.

В рамках государственных программ дотации на льготное кредитование составляют 3-10% суммы кредита. Льготное кредитование МСП осуществляется по единым для всех правилам по низкой процентной ставке сроком, как правило, на 10 лет с возможностью возврата взятых сумм в любое время. Заявки на получение кредитов подаются в немецкие коммерческие банки, они же занимаются их выдачей и в дальнейшем работают с клиентами.

Анализ государственной поддержки МСП в Германии позволяет сделать следующие выводы: государство вмешивается в экономический процесс в той мере, в какой частный сектор не может приспособиться к изменившимся условиям деятельности, в Германии приоритет отдается самостоятельности предприятий, а не государственной поддержке, надбавки и субсидии покрывают, как правило, небольшую часть потребностей в инвестиционном финансировании.

Система поддержки МСП в Италии [3].

Малый и средний бизнес играет важную роль в экономике Италии. Всего в Италии действуют около 3,6 млн. субъектов МСП, на которых заняты примерно 15,3 млн. человек или 79% всей рабочей силы. Они производят 55% ВВП страны. Доля МСП в общем количестве всех предприятий составляет 99,2%.

Специфической особенностью МСП в Италии является кластерное развитие на основе образования промышленных округов. Промышленный округ или кластер функционирует на основе специализации и кооперирования в секторах производства, с высоким потенциалом и возможностями выхода на внешние рынки. Округ объединяет значительное число МСП, специализирующихся на отдельных фазах производства какого-либо продукта. Высокая плотность предприятий на ограниченной территории позволяет реализовать такие преимущества кластера, как инновационность, гибкость, сокращение риска, снижение транзакционных и общих издержек. Округ относительно независим в определении своей хозяйственной стратегии, менеджмента, организации производства и сбыта продукции.

В округах, которых насчитывается около 200, сосредоточено почти 45% занятых в промышленности, на них приходится более 40% национального экспорта. К примеру, округ Прато (85 тыс. предприятий с 44 тыс. занятых) экспортирует 66% своего производства в виде текстиля и готовой одежды, он один обеспечивает 10-11% этой статьи национального экспорта. Одна из причин успешного развития МСП состоит в том, что крупное производство не противопоставляется МСП. В развитых странах культивируется принцип кооперирования крупных, малых и средних предприятий, причем они взаимодополняют друг друга, особенно в сфере специализации отдельных производств и в инновационных разработках.

Промышленные предприятия сектора МСП обеспечивают около 32% добавленной стоимости продукции крупных предприятий. Такие сдвиги в промышленности были достигнуты в значительной мере благодаря реформированию крупных предприятий с выделением из них малых и средних предприятий.

Система государственной поддержки предпринимательства в Италии создается множеством независимых организаций и имеет 3 важнейших уровня:

Первый уровень – финансовая поддержка, создание кластеров, облегчение условий финансирования МСП, совершенствование технологий и развитие НИОКР.

Второй уровень – региональные программы поддержки МСП, интеграция МСП с крупными предприятиями, поддержка МСП ориентированных на экспорт, повышение конкурентоспособности продукции МСП.

Третий уровень – поддержка регионов в интересах Евросоюза, развитие профессионального обучения.

На финансирование инфраструктуры поддержки МСП Правительством Италии ежегодно выделяется более 5 млрд. долларов. На программы льготного кредитования и гарантирования кредитов ежегодно выделяется более 15 млрд. долларов. В целях стимулирования роста доли МСП в государственных закупках действует общенациональная система поиска и предоставления заказов. Для ускорения развития МСП бы-

ли созданы Центры развития МСП, их количество по стране составляет 1 200 ед., Информационные центры – 50 ед., Бизнес-инкубаторы и технопарки – 26 ед., Центры продвижения экспорта – 123 ед. Мощное и всестороннее правовое и ресурсное обеспечение развития МСП позволили в короткие сроки обеспечить Италии достойное место в группе самых развитых стран мира.

Система поддержки МСП в Южной Корее. Экономика Республики Корея считается одной из самых динамично развивающихся и сильных – сегодня она занимает 4-е место среди стран Азиатско-Тихоокеанского региона по номинальному объему ВВП. Менее чем за сорок лет, с начала 60-х годов прошлого века, Южная Корея совершила беспрецедентный прорыв от одной из самых отсталых аграрных стран до высших орбит мировой экономики. Южная Корея стала одним из мировых лидеров в области автомобильной, судостроительной, сталелитейной промышленности, производстве бытовой техники и электроники. Что особенно важно, страна смогла в кратчайшие сроки преодолеть тяжелейшие последствия финансового кризиса 1997-1998 гг., и подтвердить конкурентоспособность своей экономики. Развитие экономики началось с формирования легкой промышленности, продукция которой успешно продавалась на экспорт. Затем предпринимательский опыт, полученный в этой области, в 1970-х годах был применен при формировании тяжелой промышленности, а затем – в высокотехнологичных областях электроники и бытовой техники. Развитие предпринимательства в Южной Корее проходило в два этапа.

На первом этапе становления современной экономики (начиная с 60-х годов XX в.) правительство уделяло главное внимание крупным корпорациям. Это объяснялось ограниченностью ресурсов и стремлением сконцентрировать имеющиеся ресурсы для создания и развития крупных монополий, обладающих повышенным уровнем конкурентоспособности во многом за счет помощи от государства. Однако история мировой экономики убедительно доказывает, что для сбалансированности экономики необходимо добиться того, чтобы развитие крупных корпораций происходило в среде, насыщенной малыми и средними предприятиями.

Оказание всесторонней поддержки МСП в Республике Корея осуществляет Администрация малого и среднего бизнеса – централизованное агентство в составе Министерства торговли, промышленности и энергетики, созданное в 1996 году, имеющее 11 региональных подразделений. В законе «О специальных мерах по развитию венчура» (1997 г.) венчур признан центром новой посткризисной экономической политики. Упрощенная схема налогообложения, а также доверительная гарантия для тех венчурных компаний, которые испытывали финансовые трудности, способствовали расширению сферы финансовых инициатив нового типа. После реализации мер по

развитию венчура количество венчурных компаний достигло 10 тыс. единиц, инвестиции в венчурный капитал увеличились, индекс KOSDAQ повысился.

Программа «Workout» (реструктуризация и частичное списание долга) поддерживает восстановление предприятий, испытывающих временные трудности в области управления, способствует сотрудничеству между предприятиями и кредитными организациями, помогая изыскать возможности для займа и снижения его стоимости. Результаты действия Программы проявились в нормализации управленческого процесса в компании, уменьшении числа обанкротившихся компаний, улучшение доступности кредитования. Реструктуризация послужила во многом диверсификации производства, когда в существующее производство стали внедряться новые виды деятельности.

Деловые инкубационные центры представляют собой синтез университетов, располагающих необходимыми лабораториями и оборудованием для исследований, и компаний, использующих в своей деятельности научные разработки. Таким образом, стратегической базой для подготовки кадров, развития уникальных технологий и появлению новых венчурных компаний стали университеты и лаборатории страны. Принятие закона «О мерах по ускорению развития взаимовыгодного сотрудничества крупных компаний и предприятий МСП» расширило границы сотрудничества малого и крупного бизнеса, привело к постепенному снижению себестоимости поставляемых товаров, сократило число случаев отмены размещенных заказов без видимых причин.

В результате крупные компании начали активно работать над проектом системы гарантированных закупок товаров МСП. Администрацией малого и среднего бизнеса была разработана Программа помощи бизнесу, центром которой стало проведение тренинг-обучения с целью поддержки предпринимательской активности. Помимо прочего эта программа была призвана дать участникам необходимые теоретические знания по развитию предпринимательской деятельности. Кроме того, при некоторых университетах были открыты курсы повышения квалификации, в основу которых легли принципы американской «Babson College» – первой всемирной учебной организации, поддерживающей дух предпринимательства. В совокупности все эти меры привели к значительному росту выпуска продукции сектора МСП. Реализация программ финансовой и нефинансовой поддержки МСП повысили занятость населения, способствовали улучшению социального климата в стране и пополнению бюджета.

Успехи Южной Кореи были обусловлены не только серьезными иностранными инвестициями и кредитами под низкий процент, но и экономической политикой, ориентированной на инновационное развитие МСП. В целом, учитывая высокий экономический потенциал Южной Кореи и целеустремленную, направленную на высокий результат инновационную экономическую политику правительства, есть все основания полагать, что страна безболезненно преодолет последствия современного фи-

нансового кризиса и, возможно, совершит очередной экономический рывок, который в будущем могут назвать новым корейским «экономическим чудом» [4].

Таким образом, в экономике развитых стран предпринимательство построено на принципе кооперирования крупных и малых предприятий, причем крупные предприятия ориентируются не на подавление малого и среднего бизнеса, а наоборот, на взаимовыгодное сотрудничество с ним. Поэтому крупные и малые предприятия взаимно дополняют друг друга, особенно в сфере специализации отдельных производств и в инновационных разработках. Если крупное производство ориентируется на массовый относительно однородный спрос, выпуск больших партий стандартной продукции, то малые предприятия функционируют на небольших сегментах рынка, в избранных ими нишах с ограниченной номенклатурой изделий. Рыночные ниши представляют собой рынки готовой продукции, прежде всего высокой технологии, которые образуются в тех случаях, когда спрос на определенном рынке не может быть удовлетворен крупным производством из-за малой емкости самого рынка либо из-за того, что производство не может достигнуть такого размера, при котором оно покрыло бы весь спрос на данном рынке. Тенденции современного производства и международной торговли способствуют возникновению подобных ниш.

Список литературы

1. bishelp.ru/business/finansy
2. <http://www.analitika.kz/malyj-biznes/opyt-germanii>
3. http://www.dkb2020.kz/ru/analytics/element.php?ELEMENT_ID=695
4. http://www.dkb2020.kz/ru/analytics/element.php?ELEMENT_ID=679

УДК 658.01.(075.8)

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СТРАТЕГИИ ПРОДВИЖЕНИЯ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ

А.Т. Кайдарова

Инновационный Евразийский университет, г. Павлодар

В данной статье рассматриваются вопросы с продвижения банковских продуктов в современных условиях. Вместе с тем рассмотрены основные тенденции укрепления стабильности банковской системы Республики Казахстан

Эволюционное развитие экономики во многих странах привело к тому, что основной движущей силой рынка стал не продавец, а покупатель. Определенная стабилизация политической и экономической жизни, а также стремление Казахстана к ме-

ждународной интеграции способствовало становлению отечественного финансового рынка как рынка покупателя и обострению конкурентной борьбы между основными его участниками - коммерческими банками. В то же время направленная на укрепление стабильности банковской системы политика государства определила усиление тенденции к капитализации и становлению крупных универсальных коммерческих банков, имеющих развитую филиальную сеть, обладающих значительным капиталом и возможностями диверсификации продуктового ряда. Умеренные темпы инфляции, гибкая денежно-кредитная политика, а также универсализация банковской деятельности, отчетливо наблюдающаяся как на мировом, так и на отечественном банковском рынке, приводит к тому, что традиционные методы борьбы за клиента становятся малоэффективными [1]. Несмотря на это, банки не только стремятся осваивать новые рынки и улучшать свою конкурентную позицию, но и повышать уровень прибыльности. В таких условиях на первое место в ряду ключевых факторов повышения эффективности банковского бизнеса выходят усилия банка в сфере привлечения клиентов и продвижения собственных продуктов, всецело основанное на изучении потребностей потребителей. В связи с этим, наряду с работой по разработке и внедрению новых банковских продуктов и логистикой банковского обслуживания, особое внимание руководители банка и службы маркетинга должны уделять инструментам взаимодействия с клиентурой как реальной, так и потенциальной.

Тем не менее, у большинства коммерческих банков наблюдается отсутствие продуманного долгосрочного плана по освоению рынка, что приводит к потере затрачиваемых на продвижение средств. Такое положение связано как с отсутствием стратегической направленности многих банков, так и с недостаточной разработанностью теоретических основ бизнес-планирования в области разработки и продвижения банковских продуктов. Однако не стоит умалять важность данного аспекта банковской деятельности. От того, насколько обоснованными будут те или иные инструменты взаимодействия между банком и клиентурой, зависит не только прибыльность отдельного банка, но и эффективность банковской системы в целом [2].

Деятельность банка по продвижению собственных продуктов должна учитывать и негативное отношение населения к банковскому бизнесу, сложившееся под влиянием различных кризисов и финансового мошенничества; и высокий уровень риска потери репутации, который напрямую связан с банковской надежностью и устойчивостью. Без учета данных факторов результатом деятельности банка по продвижению продуктов может стать отток капитала из банковской сферы, что может серьезно сказаться на стабильности всей банковской системы в целом. Особую актуальность, в связи с этим, приобретает уделение внимания на такие аспекты в банковской деятельности как: как разработка теоретического и методологического аппарата по-

строения и реализации стратегии банка по продвижению собственных продуктов, формализация процесса мониторинга и контроля эффективности данной стратегии с внутрибанковских позиций и со стороны надзорных органов. В то же время проблемы освоения новых рынков, улучшения конкурентной позиции, привлечения новых клиентов и совершенствования банковского обслуживания остаются малоизученными, и большинство банков действует на рынке, руководствуясь исключительно собственными представлениями и интуицией. Основными задачами стратегии продвижения банковских продуктов являются либо формирование имиджа банка и продвижение его брэнда, либо продвижение отдельных банковских продуктов [3]. В связи с этим банк может выбрать одну из трех основных типов стратегии продвижения банковских продуктов: стратегию популяризации; собственно стратегию продвижения; интегративную стратегию.

Выбор типа стратегии зависит от влияния многих внутренних и внешних факторов, в том числе его корпоративной стратегией, масштабами деятельности, состоянием спроса на банковские продукты и отношением общественности к банковской деятельности вообще и к деятельности конкретного банка в частности. Вне зависимости от типа, который определяет основное направление стратегии продвижения банковских продуктов и наиболее приоритетные ее инструменты, любая стратегия продвижения банковских продуктов состоит из следующих элементов (рис. 1):

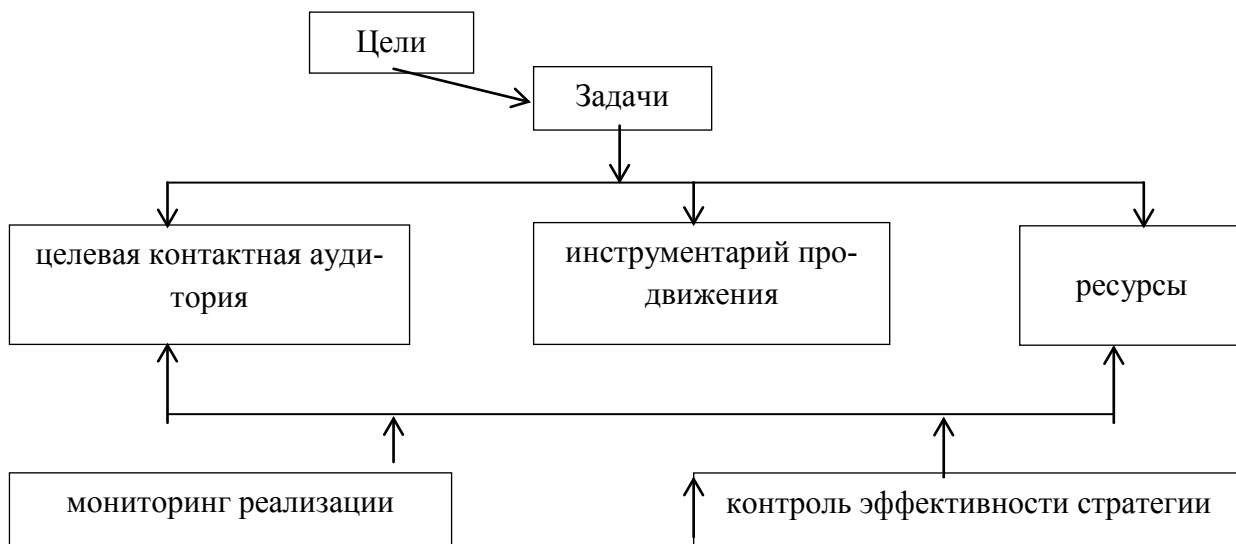


Рис. 1. Основные элементы стратегии продвижения банковских продуктов

Стратегия продвижения банковских продуктов банка является системой интегрированной в процесс банковской деятельности и выступает в качестве неотъемлемой части банковского маркетинга и менеджмента.

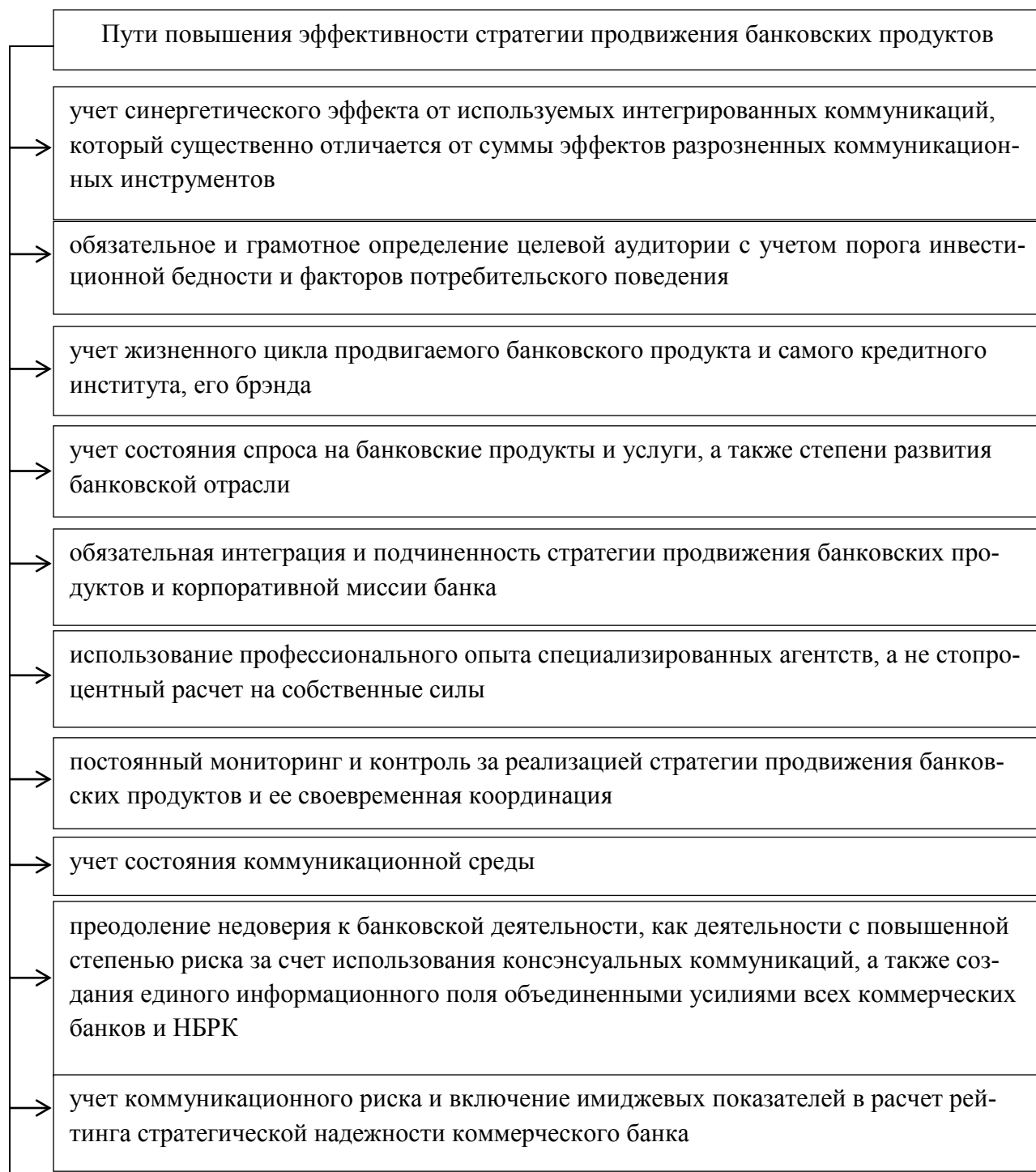
Основными инструментами стратегии продвижения банковских продуктов являются: прямой маркетинг, реклама, организация общественного мнения. Прямой маркетинг (личная продажа) и организация общественного мнения требуют определенных усилий не только по взаимодействию с внешней частью общественности, но высоким уровнем корпоративной культуры и уровнем грамотности и воспитанности персонала банка. Можно также отметить, что персонал банка, работающий в этой сфере, должен быть подготовленным к данному виду специфичной работы (возможно, пройти обучение на курсах по лидерству, стресс-менеджменту и т.д.). Для наибольшей эффективности мероприятий банка по взаимодействию с потребителями необходимо определить цели и задачи стратегии продвижения банковских продуктов, которые будут зависеть от занимаемой банком конкурентной позиции с учетом ее имиджевых составляющих, брэндинга банка. На основе балльной системы показателей, формирующих совокупный рейтинг конкурентной позиции можно поставить достаточно четкие, измеримые и реальные задачи коммуникаций, а также определить какой инструментарий необходимо использовать для их решения и каковы требуемые ресурсы [4].

Основным критерием, который определяет набор инструментов продвижения банка, будет являться наличие ресурсов, желаемая конкурентная позиция, особенности потребительской аудитории на которую направлены усилия банка. Выбор целевой контактной аудитории осуществляется с учетом географических, демографических и социальных границ, порога инвестиционной бедности и, самое главное, особенностей потребительского поведения. В связи с тем, что поведение потребителей на финансовом рынке значительно отличается от поведения на любом другом, для повышения эффективности коммуникаций необходимо не только знание факторов потребительского выбора, но и умение их изменять. Поэтому в банковских коммуникациях особую роль играют когнитивные сообщения, а, следовательно, и основной упор в стратегии продвижения банковских продуктов должен быть сделан не на эмпирические, а на когнитивные составляющие холистического опыта потребителя.

Для выбора наиболее оптимального коммуникационного набора и формирования наиболее приемлемого стратегического плана мероприятий по взаимодействию с потребителями, можно использовать существующие в литературе формы стратегического планирования. При разработке стратегии продвижения банковских продуктов внимание уделяется выбору того варианта, который позволяет достичь максимального эффекта с использованием минимального количества ресурсов. Данные усилия помогут не только выиграть конкурентную борьбу отдельному коммерческому банку, но и значительно повысить уровень доверия к банковской системе в целом, что по-

зволит привлечь больше сбережений населения и корпораций для их дальнейшего инвестирования в экономику.

С усилением конкуренции и тенденцией универсализации банковской деятельности на первое место в ряду ключевых факторов успеха выходят маркетинговые усилия банка в сфере продвижения собственных продуктов и расширения клиентской базы [5].



Рис/ 2/ Пути повышения эффективности стратегии продвижения продуктов коммерческого банка

Оказывать воздействие на потребителей коммерческий банк может, используя современные инструменты продвижения. Причем вся совокупность используемых приемов и инструментов должна быть определена стратегией.

На сегодняшний день, большинство банков, определяя свое место и роль в экономической ситуации, уделяют особое внимание рэнкингу банков по активам, пассивам, количеству привлекаемых и размещаемых средств, забывая при этом, о необходимости выстраивания в долгосрочной перспективе, правильной стратегии продвижения банковских продуктов.

В банковской среде зачастую используются одинаковые продукты и их инструменты, и поэтому особое внимание следует уделять первенству именно в этих вопросах. И правильная и тщательно построенная стратегия позволит банкам не только сохранить, но и укрепить свое рыночное положение.

Основными путями повышения эффективности стратегии продвижения продуктов коммерческого банка являются (рис.2):

Деятельность банка по продвижению собственных продуктов непосредственно связана с воздействием на потенциальных и реальных клиентов с целью увеличения числа приобретаемых продуктов и роста объемов сбыта. При этом особое внимание следует уделить деятельности банка по продвижению продуктов, а не по продвижению услуг.

Следовательно, в современных экономических реалиях, вопросы изучения и претворения в практику стратегии по продвижению банковских продуктов, являются весьма актуальными.

Список литературы

1. Пещанская И.В. Организация деятельности коммерческого банка: Учебное пособие. – М.: ИНФРА – М, 2001
2. Банки и банковские операции: Учебник для вузов /Под ред. Е.Ф. Жукова. – М.: Банки и биржи: ЮНИТИ, 1997
3. Управление деятельностью коммерческого банка (банковский менеджмент)/Под ред. д.э.н., профессора О.И.Лаврушина. - М: Юрист, 2005г.
4. Черкасов В.Е. Банковские операции: финансовый анализ. – М.: Консалтбанкир, 2001
5. Банковское дело: стратегическое руководство /Под ред. В.Платонова и М.Хиггинса, М.: Консалтбанкир, 1998 г.

ОРГАНИЗАЦИОННО – УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ АМБУЛАТОРНО - ПОЛИКЛИНИЧЕСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Б.К. Касимова, С.К. Жанузакова

Инновационный Евразийский университет, г. Павлодар

В данной статье рассмотрены проблемы в управлении здравоохранением, а именно амбулаторно- поликлиническими учреждениями и совершенствование организации работы медицинских учреждений.

Проблема внедрения эффективной системы управления амбулаторно- поликлиническим звеном здравоохранения является одной из наиболее актуальных в общей системе управления здравоохранением. В условиях сложившейся в Казахстане с начала 90-х годов государственной системы управления в области здравоохранения возникла проблема диссонанса между широко распространяемой идеологией ведения здорового образа жизни с целью повышения показателей здоровья населения и действительной возможностью ее осуществления на практике.

В течение нескольких лет централизованная система здравоохранения претерпела значительные изменения, перейдя от единства управленческих действий к автономному управлению в регионах. В качестве главного вектора изменений была избрана стратегия коренной децентрализации, основанная на перераспределении ответственности за управленческие и финансовые функции и делегировании полномочий на региональный и местный уровни власти. Данный процесс привел к необходимости пересмотра всей системы управления здравоохранения и ее подразделениями под углом зрения стандартов и качества управления.

Появление коммерческой деятельности в этой сфере повлияло на изменение объема медицинских услуг, оказываемых на платной основе, изменение форм собственности и видов хозяйственной деятельности, трансформацию социального статуса медицинских учреждений и работников. Рыночные отношения привели к снижению качества управления медицинскими учреждениями и качества предоставляемых услуг. Отсутствие рычагов прямого административного контроля над амбулаторно-поликлиническими учреждениями сейчас не вполне корректно заменяется использованием инструментов экономического управления.

Амбулаторно-поликлиническое звено системы здравоохранения в Казахстане является наиболее сложным и в то же время необходимым для работы всей системы охраны здоровья населения как самый дешевый и массовый вид медицинской помощи.

Основываясь на результатах авторского исследования, а также данных других исследований, приведенных в данной работе можно сделать вывод, что большинство проблем носят управленческий характер. Обратимся к теориям менеджмента, которые детально рассматривают данный вопрос и определяют подходы к управлению каждой системой. Общую схему организации любого вида деятельности можно представить благодаря разработанным А. Файолем принципам управления [1].

Цель работы поликлиники – обеспечить население доступной и качественной первичной медико-санитарной помощью. Однако анализ обращаемости в поликлиники свидетельствует о том, что пациенты идут на прием, как правило, не для лечения, а для получения каких-то социальных льгот (за листками нетрудоспособности, направлением на медико - социальную экспертизу, льготным лекарственным обеспечением, санаторно - курортным лечением и др.). То есть, поликлиника постепенно перешла от оказания медико-санитарной к медико-социальной помощи, но при этом изменений в структуре поликлиники, штатном расписании не произошло. Это работа не считалась основной, не нормировалась и не регламентировалась четко нормативными актами.

Совершенствование организации работы медицинских учреждений и процессов внутрибольничного управления является сейчас основным стратегическим направлением реформирования системы здравоохранения в целом. Для продвижения в этом направлении потребуется освоение наиболее передовых приемов управления, внедрение социальных теорий и методов известных из мирового опыта, которые были пригодны как для использования в государственном секторе здравоохранения. Они должны опираться преимущественно на социальные и экономические рычаги, а не на административные, и значит, в полной мере соответствовать социально-экономической реальности в стране [2].

Управлять медицинским учреждением – значит анализировать, принимать эффективные решения, организовывать их выполнение, контролировать и стимулировать труд больших и малых медицинских коллективов по выполнению намеченных задач. Задачами управления могут быть инновации, научно обоснованное решение возникающих проблем, четкая регламентация деятельности, социальное развитие коллектива и т.д.

Под управлением понимается процесс выработки и реализации целенаправленных воздействий на какой-либо объект в интересах достижения определенных результатов, то есть заранее намеченной и осознанной цели на основе информации об объекте управления и внешней среде [3].

Опыт зарубежных стран свидетельствует о том, что в вопросах совершенствования управления в настоящее время все отчетливее проявляются новые тенденции, которые представляют значительный интерес для отечественного здравоохранения[4]:

1. Рациональная организация производства медицинских услуг, соответствующая целям и задачам медицинского учреждения.

2. Формирование гибкой структуры управления учреждением здравоохранения с четким распределением полномочий между руководителями, выбором конкретной схемы управления и последовательностью процедур принятия решений, организацией сбора релевантной информации, руководством потоковым движением ресурсов посредством современной компьютерной техники.

3. Информационное обеспечение управления при принятии управленческих решений, основанное на логистике, теории вероятности, теории игр.

4. Изменение принципов управления в зависимости от стратегических приоритетов, усиления программно-целевого управления при консолидации ресурсов учреждения на наиболее приоритетных направлениях на основе периодического изменения соотношений между централизацией и децентрализацией

5. Совершенствование аппарата управления, предполагающее перегруппировку подразделений, изменение взаимосвязей между ними, перераспределение полномочий и ответственности, реорганизация внутренних структур, создание новых подразделений, изменение характера межучрежденческих связей, создание промежуточных управленческих подразделений, где возникают проблемы.

6. Расширение функций управления, в том числе усиление стратегического планирования, прогнозирования, контроля за качеством услуг, совершенствование учета и отчетности на базе информатики и экономического анализа, оптимизации управления персоналом с активным использованием социально-психологических методов управления, расширение хозяйственных связей.

7. Глубокая хозяйственная перестройка деятельности медицинского учреждения, предполагающая изменение технологического процесса, углубление делового и научного сотрудничества в отрасли.

Теоретико-социологический анализ деятельности амбулаторно-поликлинических учреждений, направленный на выявление и последующее устранение основных проблем, связанных с деятельностью АПУ, на практике – это непростая и многомерная научная задача, решение которой невозможно провести при помощи лишь одного подхода. В противном случае мы получим недостоверный и неприменимый на практике способ решения поставленных задач. По нашему мнению, ключевая проблема здесь заключается в том, что нет комплексного подхода к проблеме повышения эффективности работы поликлиник. В связи с тем, что существующее многообразие теоретических подходов к реформированию работы АПУ носят описательный характер, руководителям медицинских учреждений не только сложно разобраться какие шаги следует предпринять, но и задача произведения грамотных организацион-

ных изменений представляется невозможной для решения. Поэтому начать работу следует с определения теоретической основы, необходимой для построения модели системы управления амбулаторно-поликлиническими учреждениями. Несомненно, разработка комплексной теории организационных изменений в здравоохранении является самостоятельной научной задачей, решение которой находится за рамками настоящего исследования. В нашем случае, целесообразным и необходимым представляется разработка модели системы управления амбулаторно-поликлиническими учреждениями.

Кроме того, необходимо усилить заинтересованность государственных органов в решении проблем здравоохранения организационного уровня таких как: охват всего населения медицинской помощью, обеспечение справедливости и равного доступа к медико-профилактической помощи. Другими словами, необходима деконструкция сложившейся системы управления амбулаторно-поликлиническими учреждениями. Вместе с тем, чтобы определить векторы и пути деконструкции, необходимо осуществить эмпирические замеры и определить основные контуры целенаправленных изменений. Для этого важно иметь определенные эталоны управленческой деятельности, в соответствии с которыми можно конструировать систему эффективного управления достаточно большой отрасли по предоставлению медицинских услуг населению.

В силу коммерциализации медицинских услуг возникает явление конкуренции между учреждениями. Таким образом, актуализируется проблема конкурентоспособности амбулаторно-поликлинических учреждений.

Список литературы

1. А.Файоль, Г.Эмерсон, Ф.Тейлор, Г.Форд Управление – это наука и искусство. Сост. Г.В.Подвойский., М.: Республика, 1992. С. 20-42
2. Ключников И.И. Перспективы развития больниц: аналитический обзор/ Главный врач. – 1998. - №5. – с.14-20.; Щепин В.О. Структурные преобразования в здравоохранении: Монография. – М.: ТОО «Рарочь», 1997. – 224с.
3. Архипова Н.И., Кульба В.В., Косяченко С.А., Чанхиева Ф.Ю. Исследование систем управления: Учебное пособие для вузов. – М.: «Издательство ПРИОР», 2002. – 384с.; Смирнов Э.А. Теория организации: Учеб. Пособие. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 248с.
4. Семенов В.Ю., Гришин В.В., Сырцова Л.Е. Реформирование здравоохранения за рубежом. – М., 2000. – 96с.; Лисицын Ю.П. Общественное здоровье и здравоохранение: Учебник – М.: ГЭОТАР-МЕД, 2002. – 520с.

КРИТЕРИИ И ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

В.В. Кахович

Омский государственный университет им.Ф.М. Достоевского, г.Омск

В статье была представлена эффективность консалтинговых услуг характерная для российского рынка. Подробно были рассмотрены группы критериев эффективности функционирования консалтинговых организаций и основные показатели для расчетов. Однако актуальным остается вопрос оценки эффективности результатов консалтинга. В данной области существует необходимость совершенствования показателей и критериев эффективности, поскольку рынок консалтинговых услуг не достаточно универсален и есть сложность в выработке решений для различного рода специфических задач, с которыми может столкнуться компания.

В современных условиях функционирования рыночных отношений сложно найти такую организацию, которая ни разу не обратилась за помощью к консалтинговой компании для решения различного рода задач. С каждым днем возрастает популярность консалтинговых компаний, поскольку здесь напрямую идет обращение к внешнему консультанту. Обращение к внешнему консультанту имеет ряд преимуществ: во-первых, внешний консультант сталкивается с различными компаниями, с различными проблемами, его кругозор постоянно расширяется и он может увидеть компанию с разных ракурсов и дать наиболее объективную оценку, а во-вторых, консультант ни в малейшей степени не чувствует себя зависимым ни от кого из своих клиентов либо тесного воздействия со стороны руководства при принятии каких-либо решений. Данные явления позволяют в комплексе сформировать рынок консалтинговых услуг, который с каждым днем необходимо совершенствовать для обеспечения конкурентоспособности и достижения эффективности после применения консалтинговых услуг. Обладая необходимыми опытом и хорошей базой знаний в определенной сфере, консультант способен увеличить показатели без значительных дополнительных финансовых затрат, которые может понести компания, тем самым повышая эффективность консалтинга современными методиками и расчетами показателей в долгосрочной перспективе. Эффективностью консалтинговой деятельности называется способность консультанта неуклонно повышать возможности заказчиков для достижения своих целей, соизмеримых с заданным уровнем затрат на консультационные услуги [1;22].

Однако актуальным остается вопрос оценки эффективности результатов консалтинга, а так же критерии и показатели, которые могут быть использованы консалтин-

говыми организациями для принятия эффективного решения в пользу компании. Сложности в данном процессе происходят в результате воздействия ряда факторов, не связанных с консалтингом, а также отсутствие специальных методик по определению эффективности консультационных услуг [1;57]. Определение эффективности результатов выполненной работы в консалтинге обусловлено потребностями развития и совершенствования данной сферы деятельности.

Существует несколько групп критериев эффективности консалтинговых услуг. Первая группа включает комплекс внутрикорпоративных показателей консалтинговой деятельности: спектр предоставляемых услуг, время работы в данном регионе; «наши клиенты»; «наши проекты»; уровень, стаж работы сотрудников; «ценовой сегмент», основные показатели финансовой деятельности и внутренние ресурсные факторы (время работы компании на рынке консалтинговых услуг; наличие лицензий, сертификатов, аккредитационных удостоверений на осуществление консалтинговой деятельности, имеющиеся патенты, зарегистрированные товарные знаки; количество штатных консультантов, имеющих официальный документ (диплом) об образовании в области консалтинга; количество привлекаемых консультантов; основные виды деятельности; специализация по видам консалтинговых услуг [4;151]. Вторая группа критериев – внешние проявления деловой активности компании: доля бюджета, направленная на развитие компании; рейтинг в списке крупнейших консалтинговых групп России; уровень инвестиционных вложений; статус на международном рынке консультационных услуг; внешние ресурсные факторы; территория оказываемых услуг; обслуживаемые отрасли народного хозяйства; количество клиентов в различных секторах экономики [4;151]. Сочетание двух групп критериев – дает достаточно полное представление о производственном потенциале каждой консалтинговой компании, а в совокупности со сводными рейтинговыми таблицами отражает их ранжированный порядок. Такой подход позволит заказчикам консалтинговых услуг четко и своевременно определиться в выборе наиболее приемлемого по нужным показателям специалиста-консультанта. В свою очередь, консалтинговые организации, не отвечая данным критериям – выпадают из цепочки конкурентоспособных сегментов в своем регионе [4;151].

К критериям эффективности функционирования консалтинговых организаций правомерно отнести: систематичность отчетности о проделанной работе на всех уровнях управления и среди общественности; уровень доверия к консультационному институту руководителей органов государственной власти; наличие единого центра принятия решений; отсутствие конфликтов и степень активности взаимодействия с органами власти; объем и значимость достигнутых результатов; степень задокументированности консультационных услуг; осуществимость консультационной услуги;

техническая, политическая и социальная выполнимость; трудоемкость; достоверность; гибкость; продолжительность принятия решения и реализации; затраты (ценовой сегмент). К критериям инвестиционной привлекательности, в целом, консультационных организаций следует отнести: состояние экономики и перспективы реформ; политическая стабильность; темпы инфляции; кредитный рейтинг; возможности долгосрочного (краткосрочного) кредитования; доступность банковского финансирования; доступность рынков капитала; состояние платежного баланса; отношения к иностранным инвестициям и прибыли; ограничения и льготы для иностранных инвестиций; степень государственного регулирования; уровень протекционистской защиты; развитие местного рынка капиталов; возможность использования экспертов; возможность перевода прибылей; демократические традиции; инфраструктура для бизнеса; законодательная структура [2;50].

Следующим ключевым моментом при определении эффективности консалтинговых услуг является выбор показателей. Целесообразно обратить внимание на направления, в которых консультант может получить положительный эффект, т.е. рассчитать определенные показатели в компании. Предварительно консультанту необходимо провести подробную диагностику и выбрать конкретный показатель, по которому определяется эффект. В общем виде экономический эффект можно определить по следующей формуле:

$$E = П \cdot K_1 \cdot K_2,$$

где E – экономический эффект управленческого консультирования;

$П$ – изменение: прирост, уменьшение;

K_1 – доля управленческого консультирования в результатах работ;

K_2 – доля участия консультантов в получении экономического эффекта.

Одним из основных показателей эффективности консалтинговых услуг в производстве является прирост прибыли [2;51] Это объясняется тем, что этот показатель синтезирует снижение издержек производства, рост объемов реализуемой продукции и оценивает изменение объема прибыли.

$$E_{\pi} = [(A_2 - A_1)/A_1] \cdot П_1 + [(C_1 - C_2)/100] \cdot A_2 \cdot K_1 \cdot K_2,$$

где E_{π} – экономический эффект за счет прироста прибыли;

A_2 и A_1 – объем реализации продукции до и после рационализации работ в управлении;

$П_1$ – прибыль;

C_1 и C_2 – затраты на 1 руб. реализуемой продукции до и после рационализации работ в управлении.

В некоторых случаях услуги консалтинга оказывают особое влияние на работу по снижению условно-переменных расходов, поэтому этот результат можно оценивать отдельно, используя формулу:

$$E_{y-p} = \Delta_{y-p} \cdot K_1 \cdot K_2,$$

где E – экономический эффект за счет снижения условно-переменных расходов в себестоимости;

Δ_{y-p} – экономия условно-переменных расходов.

Оценку эффективности управленческого консультирования можно определить, сопоставляя результаты с затратами:

$$\Delta_{zy} = O_{\text{тп}} / \Delta_{\text{ук}} \cdot K_1 \cdot K_2,$$

где Δ_{zy} – эффективность затрат на консалтинговые услуги;

$O_{\text{тп}}$ – прирост объема валовой продукции;

$\Delta_{\text{ук}}$ – затраты на услуги консалтинга.

Под влиянием ряда объективных факторов иногда может сложиться отрицательные темпы роста основных показателей. В таких случаях эффективность вычислить невозможно. Но можно определить деэффективность.

$$D_3 = (B_1 - B_2) \cdot K,$$

где D_3 – деэффективность по конкретному показателю;

B_1 и B_2 – ожидаемый и фактический результаты по конкретному показателю;

K - доля консультантов.

При использовании данных критериев и показателей консультантом для получения эффективного результата в первую очередь являются прибыль, выработка на одного консультанта и т.д. (экономические показатели), повторное обращение клиента, рост профессионализма, а так же разнообразные положительные отзывы, развитие бренда и различные рекомендации.

Несмотря на разнообразие различных критериев и показателей позволяющим оценить эффективность консалтинговых услуг существует направления, в котором консалтингу необходимо еще развиваться и совершенствоваться, особенно в настоящее время, поскольку на рынке пока, что не существует таких консалтинговых компаний, отвечающим всем требованиям, предъявляемым к такого рода компаниям с точки зрения их самостоятельности, эффективности работы и заинтересованности.

Список литературы

1. Артерчук В.Д., Гузняява М.Ю. Оценка результативности управленческого консультирования // Экономические науки – №6-2012.
2. Блинов А.О., Бутырин Г.Н., Добренькова Е.В. Управленческий консалтинг корпоративных организаций: Учебник/ А.О. Блинов, Г.Н. Бутырин, Е.В. Добренькова. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 192 с.
3. Оценка результатов консультирования и эффективность консалтинга / Режим доступа: <http://studopedia.ru/>
4. Целютина Татьяна Владимировна: «Критерии эффективности российского консалтинга» // Научный аспект - № 1-2014/ Режим доступа: http://st.fl.ru/users/najournal/upload/f_79354cb8bee16ec8.pdf

УДК 330.133:658

СТРАТЕГИЯ В ЦЕННОСТНО-ОРИЕНТИРОВАННОМ УПРАВЛЕНИИ

К.П. Киселёва

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, г. Омск

В статье рассматривается сущность VBM концепции, а также основные подходы к переводу данного термина на русский язык. Дается краткое описание основных блоков, входящих в систему VBM. Рассматриваются значение и основные особенности разработки стратегии в ценностно-ориентированном управлении.

За последние несколько лет в практику управления российских организаций начинает входить концепция VBM или ценностно-ориентированного управления. Данная концепция разработана в начале 80-х годов XX века, как один из продуктов консалтинговых организаций. Впервые о ней упоминает Джим Мактаггарт, один из основателей консалтинговой компании «Marakon Associate», в своей книге «Императив стоимости» в 1994 году.

В российской науке существует несколько подходов к переводу термина VBM (Volume Based Management) на русский язык. А именно, данный термин переводят как «управление стоимостью», «управление, нацеленное на создание стоимости» и «ценностно-ориентированное управление».

«Ценностно-ориентированное управление» является наиболее широким переводом данного термина, так как помимо финансового аспекта, данная концепция затрагивает философию организации, стратегию, корпоративную культуру и т.д.

VBM (ценностно-ориентированное управление) – это подход менеджмента, который направлен на последовательное построение таких элементов организации, как

философия, стратегия, миссия, процессы и системы управления, корпоративная культура и коммуникации, для управления ценностью организации, рыночной стоимостью, с целью ее долгосрочной максимизации. Стоимость компании определяется дисконтированными будущими денежными потоками. И мы можем говорить об увеличении ее стоимости, когда отдача от инвестиций превышает затраты на их привлечение.

VBM включает в себя четыре основных блока: оценка; финансы; стратегия; корпоративное управление.

Блок оценки предполагает построение модели определения стоимости, мониторинга, контроля стоимости организации, определение факторов стоимости и т.д.

Блок финансов описывает финансовую политику компании, нацеленную на максимизацию ее ценности (стоимости).

Блок стратегии устанавливает связь концепции VBM со стратегией организации, т.е. общефирменная стратегия должна быть построена на основной цели VBM – максимизация рыночной стоимости компании.

Блок корпоративного управления предполагает согласование интересов основных стейкхолдеров организации. Также в него входит система стимулирования всех уровней управления, а также рядовых сотрудников, инвестиционная политика, построение соответствующей корпоративной культуры и т.д.

В данной статье мы рассмотрим блок стратегии. Внедрение VBM в организацию предполагает качественное изменение не только финансовой системы, но и внесение изменений в философию, а, следовательно, необходимо корректировать стратегию, способы и инструменты достижения стратегических целей, способы стимулирования персонала в новых корпоративных реалиях.

Перед разработкой стратегии организации необходимо выявить ключевые факторы стоимости для каждой конкретной организации. При этом необходимо наиболее полно построить всю систему факторов стоимости. Они отражаются в соответствующих показателях, которые можно измерить и проанализировать.

Все факторы стоимости можно разделить на внешние и внутренние. Внешние факторы – это те факторы, которые воздействуют на стоимость организации не зависимо от желания менеджеров, но, тем не менее, менеджеры в свою очередь могут принять меры для усиления воздействия какого либо внешнего фактора, либо принять меры по уменьшению его влияния. К таким факторам можно отнести уровень конкуренции на рынке, состояние национальной экономики, государственная политика в отношении какой-либо отрасли и т.д. Внутренние факторы – это факторы, которые непосредственно связаны с деятельностью менеджеров организации, конкретными управленческими решениями, в данном случае положительный, либо отрицательный

эффект от каждого конкретного фактора – это ответственность руководителей. К таким факторам можно отнести профессионализм персонала, состояние производственных мощностей, технологии, ценовая политика компании и т.д.

Таким образом, выделив основные факторы стоимости, менеджеры на их основе могут разрабатывать соответствующую стратегию организации в рамках VBM концепции.

Процесс разработки стратегии играет важнейшую роль в ценностно-ориентированном управлении. Сама процедура не должна носить сложный, запутанный характер. Она должна быть максимально прозрачна и понятна, иначе в дальнейшем могут возникнуть проблемы с ее оценкой и обоснованием.

Формулировка стратегии должна давать быстрое и конкретное понимание того, каким образом она может быть достигнута. То есть, какие конкретные действия, достижение каких целей, позволит увеличить стоимость компании.

Помимо ориентации на выявленные факторы стоимости, стратегия должна учитывать существующие сильные и слабые стороны, возможности и угрозы организации. Также необходимо оценить имеющиеся ресурсы, технологии, персонал, активы организации. Для этого проводится анализ конкурентов, внутренней и внешней среды организации, анализ рынка и т.д.

Процедура разработки стратегии в рамках VBM должна обязательно включать следующие действия:

1. Оценка приращения стоимости организации каждой из альтернативных стратегий. С помощью данной оценки топ менеджмент выбирает для реализации ту стратегию, которая позволит увеличить стоимость компании в большей степени. При этом необходимо учитывать и долгосрочность увеличения стоимости (необходимо предотвратить ситуации, когда менеджмент выбирает стратегию, направленную на краткосрочный эффект). Оценка помогает сформулировать обоснование для отказа или принятия, какой либо стратегии.

2. Формулировка основных допущений стратегии. То есть это ключевые моменты стратегии, которые подвергаются тщательному анализу и проверке.

3. Определение потребности в ресурсах. Для реализации любой стратегии организации требуются финансовые, материальные, человеческие ресурсы. При этом данные ресурсы не только должны быть в наличии, но и быть соответствующего качества, квалификации. В том случае, если у организации нет требуемых ресурсов для реализации выбранной стратегии, то принимается решение, либо о смене или корректировке стратегии, либо о подборе соответствующих ресурсов.

4. Построение прогнозов деятельности организации в рамках выбранной стратегии с особым упором на основные факторы стоимости.

Так как, воздействие на факторы стоимости происходит на всех уровнях управления организации, необходимо провести декомпозицию стратегических целей на более низкие уровни. До какого уровня будет проходить декомпозиция целей, решает топ менеджмент, его решение зависит от того насколько необходима вовлеченность персонала организации. В том случае, если корпоративная культура не достаточно развита и с персоналом не проведена работа по переходу к новой системе ценностей, то декомпозиция может остановиться на руководящем звене (то есть на уровне отделов). В том случае, если с персоналом были проведены разъяснительные мероприятия по переходу к новой системе управления, системе ценностей, у персонала сформировалось понимание того, для чего происходит данный переход, и какую роль в данном переходе и в последующей деятельности компании будет играть каждый конкретный сотрудник, тогда можно провести декомпозицию целей до каждого сотрудника.

Для осуществления контроля выполнения поставленных целей необходима соответствующая система оценки. Для создания данной системы рекомендуется разрабатывать КРІ (ключевые показатели эффективности). То есть каждая конкретная цель должна быть переведена в соответствующий показатель, который будет использован для оценки ее достижения, проведения анализа и разработки корректирующих мероприятий. Агрегированные показатели используются для оценки реализации выбранной стратегии.

Подводя итог, можем сказать, что стратегия в ценностно-ориентированном управлении занимает особое место. Правильно разработанная стратегия и правильно разработанная система оценки стратегии позволяет реализовывать концепцию VBM, повышать ценность компании в долгосрочной перспективе.

Список литературы

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. Пер. с англ. - СПб.: Издательство «Питер», 2011
2. Волков Д.Л. Управление ценностью: показатели и модели оценки // Российский журнал менеджмента. Том 3. - №4. - 2005. С. 67–76
3. Козырев А.Н. Экономика интеллектуального капитала. Научные доклады. СПб.: НИИ менеджмента СПбГУ. - №7. - 2006
4. Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж. Стоимость компаний: оценка и управление. – 3-е изд. перераб. и доп. / Перевод с англ. – М.: ЗАО «Олимп-бизнес», 2009

СОЦИАЛЬНАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ
ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ОТРАСЛЯМИ
СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ

А. Б. Кыдыралиева

Республика Казахстан

В условиях развития системы образования, здравоохранения, трудовых отношений и социальной защиты, сферы культуры, информации и спорта страны и с учетом тенденций глобального развития, социальная модель Казахстана требует модернизации. Определение необходимости социального развития страны должно обозначить новый этап социальной модернизации Казахстана.

Рыночные преобразования требуют нового осмысления в развитии социальной сферы Казахстана. Рыночные отношения проникли в такие области, как медицинское обеспечение, культура, искусство, образование, бытовые и коммунальные услуги и др. Острой стала проблема безработицы, бедности, пенсионного обеспечения. Социальная сфера экономики это та ее часть, которая самым непосредственным образом касается всех и каждого. Это и досуг, и образование, и медицинское обеспечение, и социальное страхование и пенсионное обеспечение и многое другое и государственное регулирование в области социальной сферы является необходимым.

В становлении социальной модели страны можно выделить три основных этапа. Первый этап (1991 — 1998 годы) характеризовался огромным количеством декларированных социально-экономических гарантий, оставшихся в наследство от советского периода и в новых экономических условиях неподкрепленных стабильной бюджетной базой.

После краха командно-административной системы страна оказалась в условиях масштабного экономического кризиса с инфляцией на уровне 3000 %, глубокого падения производства и быстрого роста безработицы.

ВВП на душу населения в 1992 году составлял 168 долл. США, в 1993 году половина населения страны жила за чертой бедности. Количество безработного населения за период с 1991 по 1997 годы увеличилось практически в два раза.

Законодательство, доставшееся в наследство от советского времени содержало гарантии, которые не имели под собой экономической основы. Например, были гарантированы бесплатные медицинские услуги, образование на всех уровнях, государством содержались организации детского досуга, был предусмотрен ряд натуральных льгот. Бюджет не выдерживал такой огромной нагрузки в условиях экономического спада и отсутствия поступлений в бюджет: задерживалась выплата зарплат, пенсий и

социальных пособий. В кратчайшие сроки были проведены экономические реформы: либерализация цен, введение национальной валюты, приватизация, реформирование налоговой и банковской систем, институциональные реформы. Регламентирована обязательность бесплатного среднего образования. Высшее образование начало предоставляться на конкурсной основе. В сфере образования зарождался частный сектор, деятельность которого регулировалась государством. Начался процесс обновления содержания образования.

В системе здравоохранения начались реформы по оптимизации инфраструктуры отрасли. Следствием этих преобразований стала приватизация фармацевтического сектора и стоматологических организаций.

Введена новая пенсионная система, основанная на накопительном принципе. Каждый гражданин в течение жизни самостоятельно формирует свои пенсионные сбережения, которые определяют размер его будущей пенсии. Дополнительно государство гарантирует всем базовую пенсионную выплату.

Создание частного сектора в информационном пространстве позволило расширить доступ граждан к информации.

В ходе второго этапа (1999 - 2008 годы) осуществлялась рационализация социально-экономических гарантий, распределение ответственности между государством, работодателем и работником.

Осуществлены децентрализация управления и финансирования системы образования. Начато масштабное строительство организаций образования.

Сформировалась двухуровневая бюджетная система здравоохранения. Предоставление медицинской помощи стало осуществляться на основе гарантированного объема бесплатной медицинской помощи. Внедрена программа бесплатного и льготного лекарственного обеспечения для отдельных категорий граждан. Принята Концепция социальной защиты населения Республики Казахстан 2001 года, в которой было предусмотрено создание модели, соответствующей принципам развития рыночной экономики.

Значительно расширены поддержка женщин и обеспечение гендерного равенства. Семьям, имеющим детей, предоставлены пособия по рождению и уходу за детьми, и обеспечивается постепенное увеличение суммы этих пособий.

На третьем, современном этапе (с 2009 года) повышается качество и доступность государственных услуг, создаются социально-экономические условия за счет стабильной бюджетной основы, внедряются принципы обусловленной социальной помощи и развиваются активные формы занятости.

Социальный блок начал наращивание своего потенциала путем внедрения принципа обусловленности предоставления социальной помощи.

В 2012 году ВВП Казахстана увеличился по сравнению с 1991 годом в 1,9 раза. ВВП на душу населения превысил 12 тыс. долл. США, увеличившись по сравнению с 1991 годом в 72 раза. Численность населения, имеющего доходы ниже прожиточного минимума, в 2011 году по сравнению с 1998 годом уменьшилась в 10,2 раза. Среднемесячная заработная плата в 2012 году возросла в 10,4 раза по сравнению с 1998 годом.

Среднемесячный размер назначенной пенсии увеличился в 16 раз по сравнению с 1995 годом. Среднемесячный размер назначенного государственного социального пособия увеличился в 5 раз по сравнению с 2000 годом. При этом в реальном измерении пенсии выросли в 2,8 раза, а социальные пособия - в 1,6 раза.

В настоящее время политика в сфере занятости удерживает уровень безработицы на естественном уровне.

Мировые проблемы требуют от государства выверенной социальной политики. За годы Независимости в Казахстане создан фундамент социального государства. Объективно Казахстан вплотную приблизился к качественному уровню социального развития среднеевропейских стран.

Казахстану необходимо найти оптимальный баланс между экономическими успехами и обеспечением общественных благ, именно в этом государство видит ключевую задачу социально-экономической модернизации.

Государственные органы власти, непосредственно отвечающие за социальную политику внутри страны, должны ответить на такие вопросы, как: Каким должно быть наше казахстанское общество в условиях глобальной нестабильности, в условиях нового века? Какие имеются нереализованные резервы и возможности? Что еще надо сделать, чтобы социальная политика стала устойчивой, созидательной?

Сегодня стала очевидной иллюзорность концепции потребительского общества, которая была широко распространена с 60-х годов прошлого столетия. Сегодня весь мир с особой остротой убедился, что эта идеология потребления оказалась губительной. Она породила массовое социальное иждивенчество в развитых странах мира и является одной из главных причин глобального кризиса.

Социальная модернизация требует сегодня ясного представления о возможных вызовах и рисках. И это должны понимать не только государственные служащие всех рангов, но и все общество, весь народ, для которого социальная модернизация и осуществляется.

Экономическая и социальная модернизация должны идти максимально синхронно. Новые производства, новые системы образования и науки, развитие среднего класса, расширение социальных гарантий вызовут большие изменения в сознании ка-

ждого гражданина. А это будет требовать своевременной корректировки всей системы социальных отношений.

По итогам анализа зарубежного опыта, процесс модернизации сопровождается усилением активности граждан, раскрытием их творческого потенциала. Поэтому будет расширяться стремление людей активнее защищать свои права и свободы, повысится степень самоорганизации общества.

В Казахстане государство - инициатор и главная движущая сила процесса социальной модернизации. Сегодня важно культивировать в обществе, начиная с самых ранних этапов воспитательного процесса в общеобразовательных школах, положение о том, что государство - не бесконечный донор, а партнер, создающий условия для роста благосостояния граждан.

Стратегия государства строится в направлении от социальной защиты к социальному прогрессу, а это значит, что иждивенчество недопустимо.

Серьезным барьером на пути социальной модернизации является такое распространенное явление, как социальный инфантилизм. В его основе - извращенная мотивация к труду, «навязанная» в переходный начальный период «дикого капитализма» 90-х годов.

Социальная модернизация в Казахстане происходит на фоне интеграционных процессов в рамках ЕЭП. За годы независимого развития по ряду параметров реформирования социальной сферы Казахстан успешно опередил страны СНГ и ушел дальше своих партнеров. Это касается пенсионной, банковской, кредитно-финансовой систем, ЖКХ, отчасти образования и здравоохранения, социальной защиты. Казахстану как лидеру социальных реформ важно взять на себя инициативу и разработать целостную модель социальной модернизации, привлекательную для всех наших партнеров по евразийской интеграции.

Важно не просто учитывать все вызовы при выстраивании модернизационной политики, но и выработать меры по преломлению ситуации.

Каждый человек, независимо от профессии и должности, должен спросить себя: что я сделал для того, чтобы побороть инерцию прежде всего в самом себе?

В настоящее время, важно определить единое понимание всего процесса социальной модернизации, которым все государственные органы должны руководствоваться. И это понимание должно быть доступным всему народу.

По мнению президента Республики Казахстан, цель и смысл социальной модернизации состоит в том, чтобы подготовить общество к жизни в условиях новой индустриально-инновационной экономики, найти оптимальный баланс между форсированным экономическим развитием Казахстана и широким обеспечением обществен-

ных благ, утвердить социальные отношения, основанные на принципах права и справедливости.

Рассмотрим какие же главные задачи следует решать в рамках модернизационного процесса:

- * целесообразно принять и ввести в действие справедливые законы и четкие правовые нормы предупреждения, регулирования и разрешения конфликтных ситуаций, а также функционирования всей системы социальных отношений;

- * разработать и внедрить систему качественных социальных стандартов и профессиональных квалификаций, особенно экономически активного населения;

- * создать эффективную модель социально-трудовых отношений, в основе которой будут механизмы партнерства государства, частного сектора и профессиональных объединений;

- * развивать самоорганизующие начала в жизни казахстанцев, в том числе органы местного самоуправления, «осовременить» институты гражданского общества, которые должны стать действенными инструментами реализации социальных инициатив граждан;

- * повысить информационную составляющую жизни казахстанского общества, расширить возможности интернет-технологий, как в вопросах информирования граждан, так и укрепления постоянной «обратной связи» государства и населения.

- * создать условия непрерывного роста среднего класса, зарождения и развития креативного класса - главных движущих сил инновационной экономики;

- * преодолеть такие явления, как иждивенчество и социальный инфантилизм, внедрить новую мотивацию к трудовой деятельности и благополучию, основанную на высокой ответственности личности и бизнеса, партнерском взаимодействии всех субъектов трудовых отношений с государством.

- * создание в Казахстане эффективной государственной системы управления социальными процессами, выстроенной «вертикально» и «горизонтально», с профессиональным корпусом экспертов и менеджеров на всех уровнях власти.

Именно на решение этих задач должны быть сориентированы все государственные органы.

Социальная модернизация требует конкретного подхода, нацеленного на реально ощутимые, позитивные изменения в жизни всего общества, каждой казахстанской семьи и каждого казахстанца.

Социальная модернизация делается не для «государства вообще», она должна служить и приносить пользу каждому конкретному гражданину. Сегодня важны не просто «бездонные» финансовые вливания в социальную сферу. Нужны конкретные меры законодательного, организационного, мировоззренческого, информационного

воздействия на общественные отношения с целью освобождения их от изживших себя наслоений, а также ложных социальных ориентиров.

Модернизация станет успешной только в том случае, если, во-первых, будет реализовываться через Общенациональную концепцию и соответствующий план и, во-вторых, базироваться на реальных экономических достижениях, всецело связанных с форсированным индустриально-инновационным развитием. Вне индустриально-инновационного развития никакая модернизация просто невозможна.

Список литературы

1. Постановление Правительства Республики Казахстан от 27 июня 2001 года N 886 «Концепция социальной защиты населения Республики Казахстан»;
2. Программная статья Президента Казахстана Н. Назарбаева «Социальная модернизация Казахстана: двадцать шагов к обществу всеобщего труда», <http://www.inform.kz>.

УДК 331

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ МАЛОГО БИЗНЕСА

Л.С. Ласковец

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, г. Омск

В статье рассмотрена возможность использования некоторых инструментов бюджетирования в системе управления персоналом малого бизнеса в условиях ограниченности управленческих ресурсов. Предложен порядок разработки рабочей схемы использования этих инструментов. Предложен вариант использования данных систем, в качестве инструментов стимулирования. Выделены некоторые особенности использования бюджетных инструментов в малом бизнесе.

На фоне общей модернизации российской экономики происходит и модернизация управленческих систем внутри конкретных организаций. Особенно широко в последнее время стали распространены системы управленческого учёта. Однако практика показывает, что в полной мере возможности этих систем используют только крупные компании, тогда как в среднем и малом бизнесе эти системы используются в основном для ведения «двойной бухгалтерии» и использования различных схем оптимизации налогообложения. Безусловно, такое узкое использование систем управленческого учёта нельзя признать удовлетворительным. Помимо конкретно финансовых управленческих технологий, управленческий учёт можно использовать как в об-

щей системе управления предприятием, так и в управлении персоналом предприятия. В данной статье мы рассмотрим возможность использования бюджетирования в системе управления персоналом малого бизнеса предприятия, на примере систем коллективного премирования.

Одна из самых распространённых проблем в области премирования персонала – необоснованность, непрозрачность и неадекватность систем премирования. Зачастую, работники не понимают, за что они получили премию, либо не получают премию, которую ждали. Решение данной проблемы очевидно – выбор для премирования тех показателей, которые напрямую связаны с деятельностью работника и наиболее полезны в деятельности предприятия. Однако, зачастую, специалисты по мотивации персонала сталкиваются проблемой невозможности учёта результатов деятельности персонала и, как следствие, расчёта показателей премирования. Как рассчитывать результат деятельности члена бригады, результат которой неразделим? Как премировать руководителя филиала, в котором работает только основная группа персонала, без административных единиц? Некоторые специалисты идут простым путём и определяют в качестве показателей премирования «конечный» результат деятельности: валовая выручка, количество сделок, количество произведённых единиц. В вертикальных системах управления, у которых центр принятия решений и контроля расположен «далеко» от основных подразделений, такой подход приводит к тому, что персонал концентрируется на экстенсивном наращивании объёмов производства (продаж), не считаясь с издержками, уровнем брака, потерями имиджа. Очевидно, что в данном случае, правильнее было бы выбирать в качестве показателей премирования для данных групп персонала показатели, содержащие в себе максимальное количество аспектов деятельности: чистый доход подразделения, прибыль, выработка на одного сотрудника. Но данные группы показателей неприменимы к нижним уровням персонала. Поэтому, мы рекомендуем направить «мотивационный фокус» на линейных руководителей подразделений, построив их систему премирования на указанных показателях, тем самым стимулируя их к более качественному контролю над деятельностью основного персонала, который, в свою очередь, будет премирован за выработку и прочие «количественные» показатели.

В малых предприятиях системы учёта обычно построены таким образом, что учёт всех вышеназванных показателей ведётся централизованно, без разделения их по конкретным подразделениям. Поэтому, целесообразно внедрить на предприятии систему управленческого учёта, сосредоточенную на учёте показателей деятельности конкретных подразделений. Малый размер предприятия подразумевает невозможность содержания специального подразделения для ведения управленческого учёта, поэтому из всего комплекса управленческого учёта следует выбрать те инструменты,

управление которыми может осуществляться 1-2 специалистами, параллельно с их основной деятельностью. Наилучшими исполнителями являются бухгалтер и экономист. Рассмотрим подробнее вопрос внедрения системы базового управленческого учёта на предприятии.

При выборе конкретных исполнителей следует обращать внимание на их подготовку, как теоретическую, так и практическую. В первую очередь, такие специалисты должны быть знакомы с современными основными механизмами и технологиями управленческого учёта и конкретно бюджетирования. Обратите внимание на успеваемость специалиста по следующим дисциплинам: финансовый менеджмент, внутрифирменное планирование, аудит, управленческий учёт. Далее следует сформулировать цель внедрения управленческого учёта в организации. Для большинства малых предприятий, предлагаемые технологии могут быть использованы в качестве информационной базы для стимулирования персонала, однако не менее они полезны и в качестве инструмента мониторинга финансового состояния подразделений и предприятия в целом. Помимо основной цели, управленческий учёт может быть использован для некоторых второстепенных целей, например, при оценке инвестиционных проектов. При выборе конкретных технологий, следует учитывать ограниченные возможности имеющегося управленческого персонала. Большинство предприятий не могут организовать работу специального подразделения аналитиков, планировщиков, нормировщиков. Исходя из этого, следует выбирать те инструменты управленческого учёта, которые будут предоставлять максимальный объём информации при минимуме временных и трудовых затрат на их формирование. Мы рекомендуем остановиться на двух инструментах: баланс и квартальный бюджет доходов и расходов (БДР), так как информация, необходимая для формирования этих инструментов может быть взята напрямую из первичной бухгалтерской информации, а их структура максимально близка к «привычной» бухгалтерской отчётности. Кроме того, указанные инструменты позволяют получить большую часть интересующей нас информации о деятельности подразделений: показатели дохода (выработки), расходы по статьям, центры их формирования. Оставшуюся информацию (численность персонала, уровень брака и тд) можно получить по традиционным информационным каналам. Если предприятие ведёт активную кредитную политику, либо сталкивается с возникновением больших дебиторских задолженностей, а также не имеет значительных финансовых ресурсов для предотвращения кассовых разрывов, к вышеуказанным инструментам можно добавить бюджет движения денежных средств (БДДС). Данный инструмент будет выполнять скорее контрольную, чем стимулирующую функцию, однако он необходим, при наличии значительного финансового потока. После выбора инструментов бюджетирования следует перейти к их содержанию. При формировании статей БДР и балан-

са следует в первую очередь обращать внимание на закреплении их за конкретными центрами их формирования и удобством их использования в качестве показателей премирования, а также на степень подчинения их конкретным исполнителям. Неразумно было бы строить систему стимулирования руководителя на показателях, на которые он не может воздействовать. Кроме того, следует обратить внимание на важность данных статей с точки зрения управления организацией, на их вес в структуре финансовых потоков организации и на возможность их качественного учёта. Например, статьи бюджета целесообразно группировать как квазипостоянные и квазиперменные, по центрам ответственности, затрат. Такая детализация не только позволит оценить эффективность работы конкретных исполнителей, что послужит основой системы стимулирования, но и принимать решения об оптимизации численного состава персонала, о целесообразности существования конкретных подразделений, подводить итоги работы новых направлений бизнеса. Однако следует обратить внимание на то, что некоторые статьи расходов невозможно отнести к какому-либо конкретному подразделению. Также некоторые расходы могут быть произведены непроизводственными подразделениями.

В данном случае, возникают определённые трудности с расчетом эффективности деятельности остальных подразделений. Чтобы избежать данных трудностей, следует выбрать некоторые признаки, по которым вышеуказанные расходы будут распределяться между всеми производственными подразделениями. Приведём пример. У всех компаний существует такая статья расходов как «зарплата административно-управленческого персонала». Чтобы распределить расходы на содержание АУП между всеми подразделениями следует выбрать какой-либо определяющий признак, например, численность персонала. Далее мы делим численность персонала конкретного подразделения на общую численность производственного персонала и умножаем расходы по статье «зарплата АУП» на получившийся вес. Данную процедуру мы повторяем для всех подразделений и тем самым пропорционально распределяем «общие» расходы между центрами формирования прибыли. Данный подход можно использовать для всех видов «общих» расходов компании, если правильно выбрать определяющий признак. Безусловно, такой подход нельзя применять на средних и крупных предприятиях, поскольку погрешность при таком расчёте будет очень значительна, однако в малых предприятиях уровень погрешности незначителен, а снижение временных затрат на учёт крайне велико. После принятия содержания инструментов, следует определиться со способом их исполнения. Мы рекомендуем составлять прогнозный (плановый) БДР и баланс не менее чем за 2 недели до начала отчётного периода (квартала), для того, чтобы сотрудники, деятельность которых связана с данными инструментами, могли спланировать свои действия и мероприятия по достижению плановых показателей в этом периоде. Не позднее, чем через 2 недели после

окончания отчётного периода следует формировать фактический БДР и баланс, для принятия управленческих решений. Кроме того, мы рекомендуем ежемесячно составлять промежуточные (оперативные) БДР и балансы, для принятия оперативных решений и корректировок деятельности организации. Именно такие бюджеты могут быть использованы в системах оплаты труда. Они предоставляют наиболее оперативную информацию о деятельности подразделений. Нецелесообразно проводить учёт ежемесячно, поскольку многие статьи затрат (зарплата, налоги и тд), произведённых в периоде, могут быть приняты к учёту лишь в середине следующего периода, что снизит эффективность систем стимулирования.

При переходе на данную систему стимулирования мы рекомендуем применять метод параллельных расчётов. Показатели и уровень премирования должны быть построены таким образом, чтобы размер заработной платы работника в новой системе превышал на 5-7% размер его заработной платы в старой системе. Такое увеличение позволит частично компенсировать негативные ожидания работников, вызванные барьерами внедрения инноваций. В течение полугода, работник должен при получении заработной платы в старой системе получать расчёты его заработной плате в текущих условиях, рассчитанной в рамках новой системы. Таким образом, система стимулирования станет более прозрачной и понятной для работников, они убедятся в её справедливости и выгоды для них (за счёт увеличения размера з/п).

Внедрение данных схем позволит повысить уровень заинтересованности линейных руководителей в более качественном контроле над деятельностью их подчинённых. Кроме того, внимание руководителей будет направлено не только на количественные показатели их деятельности, но и на качественные. Использование предложенных схем позволит значительно повысить эффективность деятельности предприятия, с привлечением минимальных затрат.

Список литературы

1. Макарова Е.В. Система бюджетирования в управлении персоналом организации: учеб.-метод. пособие. – Омск: Изд-во ОмГУ, 2008. – 96с.
2. Половинко В.С. Управление персоналом: системный подход и его реализация: монография / под науч. ред. Ю.Г. Одегова. – М.: Информ-Знание, 2002. – 484 с.
3. Управленческий учет / Под ред. Шеремета А.Д. – М.: ФБК-Пресс. – 1999. – 294 с.
4. Цветков М.С. Бюджетирование как реальный инструмент управления бизнесом. // Генеральный директор. – 2008. – № 8 – с. 13-15.
5. Щиборщ К.В. Бюджетирование деятельности промышленных предприятий России. – М.: Изд-во «Дело и Сервис», 2004. – 592 с.

НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ТРУДОВОЙ ЖИЗНИ РАБОТНИКОВ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

А.В. Мудрова

Омский государственный университет им.Ф.М. Достоевского, г. Омск

Одним из направлений инновационного развития предприятий является задача повышения качества трудовой жизни. При более глубокой проработке этого вопроса затрагиваются проблемы репутации, организационной культуры, качества менеджмента на предприятии. Игнорирование данных сторон деятельности компании влечет за собой нестабильность в социально-экономической среде. О том как обеспечить стабильное развитие предприятия и повышение качества трудовой жизни в течении долгого срока и идет речь в данной статье.

Прибыль, получаемая на предприятии, в огромной мере зависит от понесенных затрат. Поэтому предприятия стремятся к минимизации издержек. Однако для наиболее развитых предприятий затраты на повышение качества трудовой жизни (КТЖ) являются затратами, которые нельзя исключить. Затраты на КТЖ – это затраты, которые необходимо осуществить для создания таких форм организации процесса производства, охраны и условий труда, которые обеспечивают полное удовлетворение текущих и будущих социально-трудовых потребностей, реализацию трудового и творческого потенциала наемных работников и удовлетворение интересов собственника [1, с. 79].

Затраты на обеспечение качества трудовой жизни составляют значительные суммы. Однако эффект от таких мероприятий зачастую намного превосходит затраты на их реализацию. Они не только не снижают величину прибыли, а наоборот ее увеличивают. Поэтому затраты на обеспечение КТЖ также как и остальные виды затрат должны быть выявлены, проанализированы, спланированы. На большинстве современных предприятий системе сбора и анализа и учета информации о затратах на КТЖ не уделяется должного внимания [5, с.64]. Затраты на улучшение КТЖ можно разделить на несколько групп. Одним из возможных путей улучшения КТЖ является улучшение технических характеристик производства. К таким затратам можно отнести затраты на новые технологии, оборудование, механизацию производств и их автоматизацию. А также затраты на обеспечение безопасности работников от несчастных случаев и производственных травм. К ним можно отнести затраты на охрану труда и обеспечение техники безопасности при производственном процессе. Из-за не соблюдения санитарно-гигиенических норм возможно ухудшение здоровья работников. Таким образом важно следить за вентиляционными, осветительными системами,

уровнем шума и вибрации на производстве, а также своевременно осуществлять затраты на поддержание их в пределах нормы. Еще одним направлением улучшения КТЖ можно назвать мероприятия, носящие социальный аспект. По мнению большинства экономистов, заработная плата является самым значимым показателем КТЖ. Поэтому материальное и моральное поощрение работников нужно рассматривать как ключевое направление. Если говорить о социальных аспектах труда, то на сегодняшний день проблема состоит в том, что работников больше не устраивает работа ради работы. Человек, проводит на работе большую часть своей жизни и поэтому при выборе места работы ориентируется не только на заработную плату, но и социальные гарантии, которые организация предоставляет. Специалист будет рассматривать не только денежную сторону вопроса, но и общее качество трудовой жизни в выбранной организации. Жизнь не стоит на месте, организации постоянно развиваются, и лидирующие предприятия также двигаются вперед, но в социальной сфере это невозможно без вливаний в социальные инвестиции. Это делает их более привлекательными работодателями для высококвалифицированных кадров, по сравнению с другими организациями.

Создание условий для повышения знаний поможет избежать некомпетенции работников, если часть работников предприятия чувствует недостаток знаний, необходимых им при работе и хотели бы пройти курс переподготовки. Бывает, что на предприятии ведется недостаточная переподготовка работников, несмотря на то, что на переобучение и повышение квалификации сотрудников выделяются значительные средства. Еще одним вариантом развития в данном направлении может выступать служба психологической помощи. В связи с тем, что часто в результате анкетирования выявляются конфликтные отношения между работниками, то для предупреждения быстрой утомляемости и снятия психологического напряжения необходима организация кабинета психологической разгрузки. Так называется усовершенствованный вариант комнаты отдыха, в которой созданы оптимальные условия для быстрого и эффективного снятия эмоционального перенапряжения, восстановления работоспособности, проведения мероприятий для снятия умственного и физического напряжения.

В кабинете психологической помощи применяются методы психологической разгрузки, которые включают физиологические и психологические средства восстановления работоспособности и предупреждения переутомления эмоционального происхождения.

Для Омской области развитие промышленных предприятий имеет приоритетное направление. Основными критериями экономического и социального развития промышленных предприятий является состояние трудового потенциала, эффективность

его формирования и использования, что в значительной степени определяется уровнем КТЖ на предприятиях. Стабильная занятость населения гарантирует работнику определенный уровень доходов. Поэтому наиболее важным показателем качества трудовой жизни является заработная плата. Анализ заработной платы населения, основанный на материалах официальной региональной статистики, показывает, что изменения, которые представлены на табл. 1, сходны с изменениями, происходящих в целом по стране, однако показатели по России выше [6, с. 250]. Следует отметить, что средняя заработная плата в Омской области в 2013 г. составила 23 856,4 руб. [4, с. 120]. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников промышленных предприятий Омской области в динамике представлена в табл. 1.

Таблица 1

**Динамика среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работников промышленных предприятий Омской области, руб.
(по данным Федеральной службы государственной статистики)**

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Обрабатывающие производства	13 938,8	14 531,9	16 379,0	18 909,5	20 749,9	23 856,4

Темп роста среднемесячной заработной платы в 2012 г. по сравнению с 2011 г. составил 109,73% (среднемесячная заработная плата за год выросла на 9,73%). В 2013 г. по сравнению с 2012 г. темп роста составил 114,97%. Несмотря на ежегодный прирост, из-за высокого уровня инфляции среднемесячная заработная плата на промышленных предприятиях остается на весьма низком уровне. Проблему текучести кадров может решить повышение заработной платы работников. Текучесть кадров является фактором, затрудняющим поддержание высокого уровня организации производства. Вследствие текучести кадров ухудшается качество производимой продукции. Также могут возникнуть проблемы при управлении рабочим коллективом, в котором нарушаются стабильность и психологический климат [2, с. 47].

Динамика приема и увольнения работников промышленных предприятий Омской области представлена в табл. 2. Из табл. 2 видно, что число выбывших работников превышает число принятых работников в 2012 году на 7,8%, в 2013 превышение числа принятых работников над числом выбывших незначительно. Однако с 2008 года наблюдается устойчивая тенденция к снижению числа выбывших работников. Тенденция к снижению текучести.

**Динамика приема и увольнение работников предприятий Омской области, чел
(по данным ФСГС)**

Обрабатывающие производствa по годам	Принято работников	Выбыло работников
2008	23 145	28 659
2009	19 323	22 414
2010	23 377	25 273
2012	21 025	22 663
2013	21 243	22 210

Несмотря на то, что заработная плата является ключевым показателем КТЖ, все же огромное значение также имеет невосполнимый ресурс человека как здоровье. Поэтому важную роль в обеспечении КТЖ имеют условия труда, оказывающие влияние на здоровье и трудоспособность работника.

Доля работников промышленных предприятий Омской области, осуществляющих трудовую деятельность в условиях, не отвечающих гигиеническим нормам, в 2013 г. возросла по сравнению с 2008 г. на 8,6%, а доля работников, занятых тяжелым физическим трудом, в 2012 г. составила 8,8%, что на 1,2% больше по сравнению с 2008 г. (табл. 3).

**Доля работников, занятых во вредных и опасных условиях труда
на промышленных предприятиях Омской области, % к списочной численности
работников на конец года (по данным ФСГС)**

Обрабатывающие производствa по годам	Доля работников, занятых в не отвечающих гигиеническим нормативам условиям труда	Доля работников, занятых тяжелым физическим трудом	Доля работников, работавших на оборудовании, не отвечающим требованиям охраны труда	Доля работников, занятых на работах, связанных с напряженностью трудового процесса
2008	19,0	7,6	0,2	6,4
2009	19,4	7,4	0,4	6,2
2010	25,0	7,4	0,2	5,8
2012	27,6	8,8	0,1	6,9
2013	30,6	9,4	0,2	6,1

Таким образом, видна четкая тенденция к увеличению доли работников, занятых во вредных и опасных условиях труда на промышленных предприятиях Омской области по всем группам, кроме группы работников, работавших на оборудовании, не отвечающем требованиям охраны труда. Негативная тенденция имеет значительный прогресс. По группе сотрудников, занятых в условиях труда, не отвечающих санитарно-гигиеническим нормам, увеличение наиболее ощутимо и составило 8,6%.

Среди факторов, оказывающих негативное воздействие на организм, наибольшее число работников подвергается повышенному влиянию шума, инфразвука, ультразвука (табл. 4). Общая тенденция численности работников, ощущающих на себе негативное влияние вредных факторов носит негативный характер. С каждым годом численность работников, занятых в условиях, не отвечающих гигиеническим нормативам условий труда увеличивается в среднем на 3%.

Таблица 4

Численность работников предприятий Омской области, занятых во вредных и (или) опасных условиях труда, % к списочной численности работников на конец года (по данным ФСГС)

	2008	2009	2010	2012	2013
Численность работников, занятых в условиях, не отвечающих гигиеническим нормативам условий труда, из них работающие под воздействием:	18,9	19,0	23,3	27,6	30,6
– повышенного уровня шума, инфразвука, ультразвука;	12,4	11,3	11,9	14,5	15,6
– повышенного уровня вибрации;	2,4	2,5	2,8	1,4	1,9
– повышенной запыленности и загазованности воздуха рабочей зоны;	4,3	3,9	4,5	5,1	5,2
– повышенного уровня излучения.	1,2	1,4	1,2	-	-

Влияние большого числа негативных факторов на работника может привести к профессиональным заболеваниям. Следовательно, снижению трудоспособности, что влечет за собой нежелательные затраты предприятия: предоставление отпуска по болезни, сокращение рабочего дня, организацию бесплатного лечебно-профилактического питания, повышение доплат и др. Численность людей с профессиональными заболеваниями за последние шесть лет претерпевала значительные изменения (табл. 5).

По сравнению с 2009 годом в 2013 число профессиональных заболеваний снизилось вдвое.

Таблица 5

Профессиональные заболевания, человек (по данным ФГС)

Численность больных с впервые установленным профессиональным (отравлением):	2008	2009	2010	2011	2012	2013
– всего	78	101	95	76	44	52
– на 10 000 работающих	1,2	1,6	1,6	1,3	0,7	0,9

Улучшение условий труда, обеспечение его безопасности приводит к сокращению профессиональной заболеваемости и производственного травматизма (табл. 6), увеличивает фонд рабочего времени и приводит к сокращению затрат на льготы и компенсации работникам во вредных условиях.

Таблица 6

Травматизм на производстве, человек

Численность пострадавших при несчастных случаях на производстве с утратой трудоспособности на 1 рабочий день и более	2000	2011	2012	2013
– всего	2167	672	643	636
– на 10 000 работающих	5,2	2,3	2,1	2,1

Уровень травматизма на предприятиях Омской области за 2011-2013 годы изменялся незначительно. Однако, невысокие, на сегодняшний день, цифры объясняются улучшением технической оснащённости производств. Ещё в 2000 году значение этого показателя достигало 2167 человек. По сравнению с 2000 годом в 2013 году произошло снижение числа случаев травматизма на производстве на 240%.

Степень оснащённости предприятия производственными средствами является основой трудового процесса. В табл. 7 представлена степень износа основных фондов промышленных предприятий Омской области.

Использование физически использованного оборудования влечет за собой повышение уровня вредных производственных факторов. Если на предприятии не обновляется оборудование, не происходит технологическая модернизация, это приводит

не только к снижению качества трудовой жизни, но делает невозможным развитие предприятия.

Таблица 7

**Степень износа основных фондов промышленных предприятий Омской области,
% на конец года (по данным ФСГС)**

	2012	2013	2014
Обрабатывающие производства	36,6	35,0	39,1

Таким образом, в связи с выявленными проблемами, часто возникающими на предприятиях промышленности, предложены возможные направления повышения КТЖ на предприятиях. Среди них можно выделить два основных направления: техническое и социальное. Следует отметить, что предложенные мероприятия обладают длительным и стабильным эффектом. Улучшение КТЖ даст ряд экономических эффектов. Среди них можно указать снижение трудоемкости продукции, экономию на сырье и материалах, повышение производительности труда, экономию рабочего времени за счет снижения числа брака, экономию рабочего времени за счет снижения уровня травматизма, продолжительности и частоты болезней, а также такой социальный эффект как благоприятный морально-психологический климат в коллективе.

Список литературы

1. Зонова О.В. Качество трудовой жизни: определение и критерии оценки // Проблемы современной экономики. 2010. № 3 С. 79-81.
2. Кузьмина Т.В., Игнатенко М.Н. Анализ качества трудовой жизни в современной России // Уровень жизни населения регионов России. 2010. № 8. С. 43–50.
3. Миляева Л.Г., Дамбовская А. А. Высокое качество трудовой жизни - залог эффективного взаимодействия работника и работодателя // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2010. № 4. С. 157-160.
4. Омский областной статистический ежегодник: стат. сб.: [в 2 ч.] / Федер. служба гос. статистики, Территор. орган Федер. службы гос. статистики по Ом. обл. – Омск, 2012 – 405 с.
5. Потуданская В.Ф., Цыганкова И.В., Кипервар Е.А. Повышение качества трудовой жизни как направления развития Омской области // Омский научный вестник. 2011. № 5-101. С. 63-66.
6. Российский статистический ежегодник. 2014: Стат.сб./Росстат. - М., 2014. – 693 с.

ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

А.Х. Муканов

Республика Казахстан

В научной статье рассматриваются особенности стратегического планирования производственной деятельности на предприятиях Российской Федерации. Представлены определения стратегического планирования, данные как отечественными, так и зарубежными авторами. Особое внимание уделено подходам формирования стратегического плана производственной деятельности предприятий.

Проблема формирования стратегического плана предприятия посвящены многие научные разработки и публикации, объединяющие систему различных точек зрения касательно основных составляющих процесса разработки и реализации стратегического плана предприятия. Однако, малоизученным остается вопрос стратегического планирования производственной деятельности.

Главной характеристикой любого хозяйствующего субъекта, действующего в условиях рыночной экономики, является осуществление им производственной деятельности. При этом производственная деятельность осуществляется в разнообразных формах, в разных отраслях экономики физическими лицами и юридическими лицами. Это деятельность по производству не только материальных благ, но и нематериальных (в образовании, здравоохранении, культуре, науке и др.), включая оказание различных услуг во всех сферах.

Производственная деятельность предприятия представляет собой сложный, многосторонний предмет изучения, находящийся в состоянии непрерывного изменения и развития. Поэтому первоначальная оценка работы предприятия должна основываться на общих итогах выполнения плана. Это соответствует характеру работы хозяйственных предприятий, которые самостоятельно оперируют предоставленными им средствами и отвечают перед государством за достигнутые результаты [1].

Кроме того, требует большого комплекса обеспечивающих работ. Поэтому функции управления собственно производственной деятельностью, то есть процессом переработки сырья в продукцию и услуги, тесно увязаны с другими видами управленческой работы на предприятии. Между функциональными подразделениями и отделениями промышленного предприятия (корпорации) существуют весьма сложные и взаимоувязанные отношения.

Производственная деятельность организации складывается из производственных процессов, которые состоят из хозяйственных операций: снабженческо-

заготовительной, непосредственно производственной, финансово-сбытовой и организационной деятельности. Для реализации все совокупности производственных процессов и осуществления производственной деятельности на предприятии формируется производственная система, состоящая из совокупности взаимосвязанных и взаимозависимых компонентов, под которыми обычно понимают различные ресурсы, необходимые для производства, и результат производства. Продукт как цель создания и действия производственной системы выступает в процессе изготовления в разных видах относительно своего исходного материала и готовности. Производство продукта есть определенная технология, в соответствии с которой завершается трансформация затрат в продукцию [2].

Таким образом, производственная деятельность является ключевой составляющей общей деятельности предприятия и процесс стратегического планирования здесь затрагивает почти все производственные процессы, связанные как с началом цепочки производства продукции, так и с выходом ее на рынок в виде конечного готового продукта. Исходя из этого, процесс разработки и реализации стратегического планирования производственной деятельности осуществляется через ряд этапов с сохранением их очередности (рисунок 1) и исходит, прежде всего, из общей миссии предприятия.



Рис/ 1/ Схема стратегического планирования производственной деятельности предприятия

Сегодня, складывающиеся экономические условия наглядно показывают изменчивость и неустойчивость внешней рыночной среды и предприятие все чаще сталкивается с необходимостью разработки новых мер, способных обеспечить долгосрочное устойчивое развитие предприятия, в особенности его производственной деятельности. Это еще более актуализирует проблемы разработки и эффективной реализации стратегических планов в хозяйствующих субъектах.

В современной научной литературе приведено ряд определений, характеризующие стратегическое планирование с различных аспектов. А. Чандлер считал, что стратегическое планирование – «это определение основных долгосрочных целей и задач предприятия, утвержденного курса действий и распределение ресурсов, необходимых для достижения этих целей» [3].

В конце 90-х годов XX столетия другие западные ученые [4] предполагали под стратегическим планированием структурирование управленческих решений по приоритетным направлениям развития хозяйствующих субъектов в условиях бизнес конкуренции.

Один из основоположников стратегического менеджмента Ансофф И. [5] отмечает, что одним из отличительных свойств стратегического планирования от долгосрочного является то, что если в системе долгосрочного планирования цели претворяются в программы действий, бюджеты и планы прибылей, разрабатываемые для каждого из главных подразделений фирмы, и в основном выводы базировались на системе экстраполируемых величин, то в системе стратегического планирования экстраполяция заменена развёрнутым стратегическим анализом, который связывает перспективы и цели между собой для выработки стратегии.

Более поздние зарубежные исследователи [6] подразумевают под стратегическим планированием процесс формирования будущего образа деятельности предприятия и акцентируют внимание на том, что «планирование, в особенности стратегическое, является необходимым условием для выражения желаемого состояния бизнес субъекта на горизонте намеченного будущего».

В российских научных источниках стратегическое планирование в обобщенном виде приводится как установление ориентиров для будущей деятельности предприятия, включая продолжение уже сложившихся направлений развития и определение новых ключевых направлений бизнеса.

К примеру, Люкшинов А.Н. в своем труде «Стратегический менеджмент» [7] приводит следующее определение «стратегия – это набор правил для принятия решения, которыми организация руководствуется в своей деятельности», а касательно стратегического планирования отмечает, что это комплекс мер направленных на реализацию вышеназванных правил.

Другие авторы, такие как Виханский О.С., Круглов М.И. [8] считают, что содержание стратегического планирования вытекает из: формирования миссии предприятия и выявления наиболее приоритетных направлений развития; анализа внешней и внутренней среды предприятия и определения потенциала организации; разработки и адаптации сценариев деятельности субъекта в условиях изменчивости рынка.

Петухов А.Н. характеризует стратегию как видение руководством будущего развития социально-экономической системы с принципиальным пониманием того, за счет чего это будущее будет достигнуто, а процесс планирования стратегии производственной деятельности как совокупность всех видов деятельности на предприятиях, связанных непосредственно с производственным процессом и направленных на претворение задуманного в реальность [9].

Современному стратегическому планированию производственной деятельности присуще ряд особенностей:

- все больше предприятий переходят от разработки планов «выживания» к стратегическим планам «устойчивого развития», что вызвало необходимость разработки и применения новых инструментов планирования;

- в российский опыт стратегического планирования и управления XXI века активно проникают и используются опыт, знания, навыки и умения успешных зарубежных фирм;

- если ранее руководители предприятий приступали к разработке стратегических планов только при наступлении негативных экономических явлений и этот процесс носил чисто формальный характер, то в нынешних условиях стратегический план стал одним из основных инструментов управления, определяющий комплекс мероприятий реализуемых в тот или иной момент развития предприятия;

- до середины 2000 годов среди руководителей предприятий бытовало мнение, что разработка стратегических планов является прерогативой только руководителей высшего звена предприятия, в современных же условиях в процесс определения перспективных целей разработки стратегического плана вовлечены все производственные подразделения предприятия и т.д.

Вышеприведенные особенности разработки стратегического плана на предприятиях России явились одними из основных причин применения различных подходов к стратегированию хозяйственной деятельности, в том числе в отношении производственной и другой деятельности. Так, на сегодня, при разработке и реализации стратегического плана широко применяются следующие научно обоснованные подходы:

- системный подход – рассматривает систему стратегического планирования как совокупность взаимосвязанных элементов, имеющий вход, выход (цель), связь с внешней средой, обратную связь. Преимуществом системного подхода в стратегиче-

ском планировании является возможность детального структурного и факторного анализа, позволяющего выявлять межсистемные взаимосвязи, взаимообусловленное поведение элементов, составляющих основу планирования;

- ситуационный подход - использование адаптированных к складывающейся ситуации методов и инструментов стратегического планирования. Ситуационный подход признает, что, хотя общий процесс планирования одинаков, специфические приемы, которые должен использовать руководитель для повышения эффективности реализации стратегии могут значительно варьировать;

- комплексный подход - учет технических, экономических, организационных, экологических, социальных, психологических аспектов планирования в их взаимосвязи. Если упустить один из них, процесс стратегического планирования на предприятии может оказаться не эффективной, так как один из неучтенных факторов может сыграть главенствующую роль в формировании новых условий во внешней среде предприятия;

- интеграционный подход - нацеленность на исследование и усиление взаимосвязей между отдельными подсистемами и элементами системы планирования; между стадиями жизненного цикла объекта управления; между уровнями управления по вертикали; между субъектами управления по горизонтали;

- маркетинговый подход – разработка стратегического плана с учетом ориентации управляющей подсистемы на потребителя. Необходимо отметить, что некоторые зарубежные ученые считают стратегическое планирование тесно взаимосвязано с маркетинговой стратегией предприятия и прежде всего, нацелены на укрепление рыночных позиций предприятия на рынке. Поэтому очень сложно отделить стратегическое планирование от маркетингового. В ряде зарубежных компаний стратегическое планирование называют стратегическим маркетинговым планированием. Одним из преимуществ маркетингового подхода является то, что оно позволяет адаптировать производственный процесс запросам потребителя;

- функциональный подход - рассмотрение потребности как совокупности функций, необходимых для ее удовлетворения;

- динамический подход - рассмотрение объекта стратегического планирования в диалектическом развитии, в причинно-следственных связях и соподчиненности;

- воспроизводственный подход - ориентация на постоянное возобновление производства товара для потребностей конкретного рынка с наименьшими совокупными затратами;

- процессный подход - рассмотрение функций управления как серии непрерывных взаимосвязанных действий;

- нормативный подход - установление нормативов управления по всем подсистемам системы менеджмента по важнейшим элементам;
- количественный подход - переход от качественных оценок к количественным при помощи математических и статистических методов, инженерных расчетов, экспертных оценок, системы баллов;
- административный подход - регламентация функций, прав, обязанностей, нормативов качества, затрат, продолжительности, элементов системы менеджмента в нормативных актах;
- поведенческий подход - оказание помощи работнику в осознании его возможностей и способностей на основе применения концепций поведенческих наук.

Сегодня, одним из наиболее актуальных подходов, которую стоит отметить отдельно, является сценарный подход к стратегическому планированию. Одна из важнейших областей разработки и использования сценариев это принятие решений в области выбора наиболее оптимального стратегического варианта развития, т.е. сценарный подход, является одним из элементов, позволяющий достаточно быстро адаптироваться предприятию к новым условиям рынка при низких финансовых, трудовых и др. затратах.

Одним из основных инструментов составления сценариев является сценарный анализ, который предназначен для определения набора детальных описаний последовательности событий, которые с прогнозируемой вероятностью могут привести к желаемому или планируемому конечному состоянию или к возможным исходам, при рассматриваемых сценаристом вариантах развития. Данный метод используется с целью выбора варианта стратегического управления процессами, которым присуще высокий уровень неопределенности и протекающие в достаточно быстро меняющейся среде.

Помимо этого, необходимо отметить, что в процессе разработки научно обоснованных принципов и механизмов повышения эффективности плановой деятельности на предприятиях в России сформировалось два основных подхода к стратегическому планированию:

1) прескриптивный подход. Сторонники данного подхода поддерживали точку зрения приоритета экзогенных факторов и усиления роли прогнозирования в стратегическом планировании, направления процесса планирования из будущего к настоящему, развивали активно-адаптивные механизмы реализации стратегии, рассматривали процесс стратегирования как селективную и конкурентно-ориентированную деятельность;

2) дескриптивный подход. К характеристикам концепции сторонников данного подхода можно отнести: усиление роли теоретико-методологического обоснования

процесса стратегического планирования; диверсификация разработки планов по уровням и сферам; широкое применение методов итерационной корректировки реализации стратегии; усиление управления на стадии реализации стратегического плана.

В целом, стратегическое планирование производственной деятельности – это сложный многоэтапный процесс, реализуемый на предприятии во взаимодействии с другими видами деятельности и направленный на определение и достижение приоритетных целей развития производства, которые в свою очередь сочетаются с миссией предприятия. Эффективность стратегического планирования, прежде всего, зависит от степени обработки и анализа поступающей информации, а также выбора подхода, который соответствовал бы основным параметрам планирования.

Список литературы

1. Аксенова З.И. Анализ производственно-финансовой деятельности автотранспортных предприятий. Издание 3 (переработанное) / М.: Транспорт. – 1981. – 224 стр.
2. Вумек Дж. П., Джонс Д.Т. Бережливое производство. Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании / Перевод с англ. С. Турко. М.: Альпина Паблишер. – 2014. – 315 стр.
3. Chandler A.D. Strategy and Structure: A Chapter in the History of Industrial Enterprises. – Cambridge. Mass, MIT Press. - 1962. – P. 10-12
4. David E.R. Strategic Management Concepts / E.R. David: 7th ed. Prentice Hall, upper Saddle River. N J, 1999. – P. 20-28
5. Ансофф И. Стратегическое управление: учебник / Изд-во: Экономика. – 1989. – с. 17-18
6. L. Zahradnířková, E. Vacík. Scenarios as a Strong Support for Strategic Planning // Procedia Engineering 69. – 2014. – P. 665 – 669.
7. Люкшинов А.Н. Стратегический менеджмент: учебное пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА. – 2000. – с. 29-30
8. Петухов П.П. Моделирование процессов стратегического планирования на угледобывающих предприятиях // Горный информационно-аналитический бюллетень (научно-технический журнал), № 9, 2009. – с. 101-107
9. Стратегический менеджмент: Учебник для вузов. 3-е изд. Стандарт третьего поколения / Под ред. А. Петрова. - СПб.: Питер, 2012. - 400 с

ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В КРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

М.Ш. Мурзалинов

Инновационный Евразийский университет, г. Павлодар

В современных условиях глобальной экономической нестабильности особо важная задача стоит в поддержании в стране социально-экономической стабильности, целостности и открытости. Это требует поиска новых мер в реализации экономической политики. Требуется новый подход, новая команда для эффективных действий - как внутри страны, так и на международном уровне. Сейчас внешние финансовые рынки для страны почти закрыты, необходимо больше использовать внутренние возможности. В этих условиях экономическая политика должна быть направлена на нивелирование последствий внешних факторов для обеспечения социально-экономической стабильности в стране.

Повышение инфляции, угроза продовольственной безопасности, снижение жизненного уровня населения сопровождается нарастанием социальной напряженности в обществе, что приводит к политическим кризисам и смене власти в некоторых странах.

Национальная экономика любой страны представляет собой сложную хозяйственную, социальную, организационную, научно-технологическую систему. Она обладает совокупным экономическим потенциалом, состоящим из природно-ресурсного, производственного, трудового, научно-технического потенциалов. Они взаимодействуют между собой и реализуются в тесной взаимосвязи и взаимозависимости. В системе национальной экономики происходят постоянные структурные, организационные изменения, обусловленные особенностями ее хозяйственной системы, определенными тенденциями и закономерностями развития. Целевая направленность регулирования этими изменениями осуществляется принятием и реализацией единой общенациональной стратегии развития экономики на данный момент и в перспективе.

В современном мире происходит возрастание социальной ориентации экономической политики, проводимой в развитых и развивающихся странах. Для многих стран стратегические цели в сфере экономики становятся весьма схожими: обеспечение стабильного экономического роста, создание условий для повышения занятости населения и сокращение безработицы, сдерживание темпов роста инфляции, обеспечение высокой конкурентоспособности продукции, достижение и сохранение относительно высоких стандартов уровня жизни и социальных гарантий. При этом предусматривается прежде всего увеличение социальных инвестиций - вложений в человека, на его образование и поддержание здоровья.

В долгосрочной перспективе по мере достижения устойчивого экономического роста на основе высокотехнологичной инновационной экономики во многих странах реально появится возможность построения единой модели социальной рыночной экономики с ориентацией на общие приоритеты. На данном этапе социально-экономического развития стран СНГ происходит формирование национальных моделей социальной рыночной экономики, которые характеризуют особенности российской, казахстанской, белорусской, узбекской моделей.

Формируя различные модели социальной рыночной экономики и их разновидности, глобализация вызывает необходимость учитывать также общие закономерности и тенденции, возникающие для групп однотипных стран. В этой связи неслучайно появление идеи о формировании общей модели экономического развития стран Европейского союза. Для многих из них характерны одни и те же цели и приоритеты экономического развития. Общие стратегические цели и приоритеты в сфере экономики и социальной жизни общества определены в программных документах ЕС. На протяжении многих лет шведская модель была общепризнана как символ наиболее развитой формы государства всеобщего благосостояния, в котором успешно сочетаются экономическая эффективность и социальная справедливость, и это послужило основанием для применения понятия о так называемом шведском социализме. В социально-экономической политике выделялись главные цели: полная занятость и выравнивание доходов, что отразилось на шведской модели рынка труда.

Долгосрочная стратегия социально-экономического развития Казахстана предусматривает построение социально ориентированной экономики, формирование эффективной модели развития человеческого потенциала и достижение государственного национального качества жизни. Стратегия нацелена на решение проблем по обеспечению человека здоровьем, образованием и социальной защищенностью в соответствии с международными стандартами. Данная целевая установка отражена во всех долгосрочных концепциях и программных проектах страны с конкретными параметрами на каждом этапе их реализации. Это относится и к Стратегии индустриально-инновационного развития на 2015-2019 годы, нацеленной на модернизации экономики и решение приоритетных задач новой социальной политики республики.

По оценкам международных экспертов и российских экономистов самой главной и сложной проблемой социальной политики, особенно в кризисных условиях восстановления экономики, является обеспечение занятости населения. В Послании Президента подчеркнута необходимость разработки и принятия принципиально новой стратегии занятости и новых программ. В них следует предусмотреть повышение эффективности рынка труда в соответствии с требованиями новой экономики на основе новой генерации квалифицированных кадров, обеспечение, занятостью огромно-

го кадрового резерва экономики - самозанятого населения, обновления содержания профессионального и технического образования.

Социальная модернизация и реализация новой социальной политики страны возможны в тесной взаимосвязи и на основе обеспечения модернизации экономики. Обновление экономики на новой качественной основе с применением новейших технологий, активизация человеческого капитала как важного ресурса национального богатства общества являются главными факторами экономической модернизации в условиях кризиса.

Модернизация экономики на основе диверсификации производства, инновационной индустриализации с новейшей технологией означает переоценку имеющихся и ожидаемых факторов и ресурсов. Для перехода к инновационной экономике, основанной на знаниях, творческом труде и интеллекте необходимо формирование и развитие конкурентоспособного человеческого капитала, востребованного на внутреннем и внешнем рынках труда. Создание собственного человеческого капитала в каждой стране, как показывает зарубежная практика, отвечает ее национальным экономическим интересам. Меры по обеспечению его реализации следует рассматривать как долгосрочную стратегию.

В этой связи возрастает объединяющая и регулирующая роль государства, государственной собственности в обществе, выражающаяся в ее возрастающем воздействии на различные сферы его жизнедеятельности, на всю совокупность общественных, в том числе экономических отношений. В практическом плане, объединяющая роль государственной собственности обусловлена выполнением ею публичных функций, способствующих формированию и реализации общих экономических интересов, определяющих условия жизнедеятельности не только государства как такового, но и социума, бизнеса, региональных экономик. Тем самым государство направляет процесс повышения зрелости национальной экономической системы, развитие форм реализации основного закона отношений собственности, выражающееся в постоянном, устойчивом воспроизводстве единства и объективно обусловленной противоречиво взаимосвязи процесса присвоения и отчуждения на все более качественном уровне субъектно-объектных форм проявления.

Роль социальных функций государства в значительной мере возрастает в условиях финансово-экономического кризиса, когда государство, используя государственную собственность, проводит активную адресную политику по поддержанию социально зависимых слоев населения путем реализации программ по борьбе с безработицей, повышения размера оплаты труда, обеспечения государственной поддержки семьи, развития системы социальных служб, повышения государственных пенсий, пособий и иных гарантий социальной защиты.

Рассматривая разные направления использования государственной собственности, ее роли в социально-экономическом развитии общества, не трудно выявить как широкий круг ее функций, так и особенности иерархии этих функций в современных условиях, характеризующихся трансформационными преобразованиями отечественной экономики. Приоритетными направлениями использования государственной собственности стали: участие в антикризисных мероприятиях, реализации дополнительных мер по усилению социальной ориентации экономики, реструктуризации и переводу хозяйства на инновационный путь развития и обеспечению преимущественного роста приоритетных отраслей, сбалансированности производства и потребления, спроса и предложения, доходов и расходов, интересов различных звеньев и уровней хозяйствования, а также развитие научной и социальной сфер, решение проблем охраны окружающей среды.

Необходимо отметить, что с развитием рыночных отношений повышается роль частного бизнеса в системе управления социальной защитой населения, так как посредством обеспечения занятости трудоспособной части населения и оказания помощи малоимущим он способствует снижению социального напряжения в обществе. Следует отметить, что участие частного бизнеса в развитии системы социальной защиты населения (путем внедрения различных социальных программ на своих предприятиях) характерно практически для всех стран с рыночной экономикой.

Однако чрезмерная либерализация в управлении вышеназванными общественными процессами тоже не дает положительных результатов. Поэтому, дальнейшее развитие общественных отношений в сфере труда и социального развития должно осуществляться посредством правового регулирования и адекватного государственного управления деятельностью участников рынка труда, при условии соблюдения их конституционного права на свободу труда, выбора рода деятельности и профессии. При этом эффект, получаемый от включения какого-либо общественного отношения или вида деятельности в структуру управляемого объекта, должен удовлетворять общественные потребности и интересы, т.е. приносить, положительные результаты.

Задачами социальной политики на современном этапе развития являются: во-первых, повышение доходов и степени социальной защиты населения; во-вторых, оптимизация социально-трудовых отношений; в-третьих, всемерное развитие отраслей социальной сферы. При этом критериями социальной политики должны стать максимальное удовлетворение потребностей населения, всемерное повышение благосостояния, качества жизни населения, что в свою очередь является национальным приоритетом развития нашей страны. В республике применяются новые подходы к вопросам социальной поддержки и развития трудовых ресурсов через внедрение, в

том числе международных стандартов социальной ответственности бизнеса. В частности, в мировой экономической практике важным инструментом, соединяющим усилия государства и частного сектора в решении общих социальных задач является институт государственно-частного партнерства (ГЧП). Во многих странах ГЧП успешно применяется для развития социально-значимых секторов: в здравоохранении и образовании, которые традиционно относятся к сфере ответственности государства. В мировой практике нет единых стандартов для развития ГЧП. Его внедрение в конкретной стране может включать в себя несколько этапов. Причем этот процесс постоянно совершенствуется благодаря выявлению различных барьеров и их ликвидации, а также путем совершенствования, углубления и расширения сфер применения ГЧП. Например, в странах Европы только в сфере здравоохранения применяется до десятка разного вида моделей ГЧП. Так, в Великобритании в проектах здравоохранения применяется модель «Содержание и управление». Во Франции в проекте строительства государственной больницы (Bail Emphytheotique Hospitalier) стоимостью 6 млрд. евро была применена модель «Дизайн-Строительство-Обслуживание», где частному сектору было передано право на проектирование, строительство и обслуживание больницы, а также на выполнение коммерческой деятельности в пределах структуры проекта.

Международная практика показывает, что бизнес охотно занимает предоставленные ему государством ниши в социальной инфраструктуре. Однако в Казахстане существует ряд нерешенных законодательных вопросов, препятствующих применению аналогичной западной схемы сотрудничества государства и бизнеса. Для дальнейшего развития ГЧП в социальной сфере РК необходимо расширение сфер его применения путем совершенствования действующих договоров доверительного управления, имущественного найма (аренда) на основе существующих в международной практике контрактов на управление и содержание, эксплуатацию и содержание, расширение моделей концессии, а также внедрение нового вида контракта на строительство и эксплуатацию, которые используются в мире для реализации проектов в социальной сфере.

Развитие социального государства, обеспечение равенства и справедливости в решении конкретных социальных задач должно стать целью развития общества в Казахстане. Человеческое развитие является первичной целью по отношению к экономическому развитию. Это должно находить отражение в стратегических планах и задачах, решаемых всеми уровнями власти. В этом основа процветания общества и укрепления его международных позиций.

Список литературы

1. Заявление Правительства Республики Казахстан и Национального Банка Республики Казахстан об основных направлениях экономической политики на 2015 год от 24 декабря 2014г
2. Зейнельгабдин А.Б. (2008). Финансовая система Казахстана: становление и развитие: монография – Астана: Изд. КазУЭФиМТ,
3. Послание Президента Республики Казахстан народу Казахстана. Стратегия «Казахстан – 2050» Новый политический курс состоявшегося государства» //www.akorda.kz/
4. Утибаев Б.С., Жунусова Р.М., Саткалиева В.А. (2006). Государственный бюджет: Учебник Алматы, Экономика, - 412с.
5. Всемирная социальная декларация.
6. Зеркалов Д.В. Социальная безопасность: монография. - К.: Основа, 2012.

УДК 338.242.2

УЧЕТ РИСКОВ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНИИ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ю.Н. Овчаренко

Омский государственный университет им.Ф.М. Достоевского, г.Омск

В статье проанализированы подходы различных авторов к определению понятия «риск» и предложена собственная трактовка данной категории. Рассмотрен первый этап управления рисками – идентификация. Выявлены основные риски российских предприятий.

В рыночной экономике каждый хозяйствующий субъект сталкивается с различными рисками и неопределенностью экономической среды. Роль риска в деятельности российских предприятий очень велика. Это объясняется тем, что достижению стратегических целей предприятия и сохранению его непрерывной деятельности в долгосрочной перспективе способствует использование политики управления рисками. Именно поэтому с каждым годом все большее число специалистов осознают необходимость управления рисками в процессе принятия решений.

Вместе с тем, анализ теоретического материала и практического опыта свидетельствует о недостаточной проработанности большинства вопросов, связанных с эффективным функционированием системы управления рисками на предприятиях. Связано это с отсутствием единства мнений в отношении экономической категории «риск», недостаточной полнотой классификации рисков и неоднозначностью использования различных методов оценки риска при построении системы управления. В

данной статье, мы рассмотрим первоначальный этап системы риск-менеджмента – выявление (идентификация) рисков в процессе управления развитием предприятия.

Для эффективного управления развитием предприятия в долгосрочной перспективе необходимо четко определить, что подразумевается под понятием «риск». На данный момент в научной литературе нет единой трактовки данного понятия. В ходе анализа существующих подходов к определению понятия «риск», нами были рассмотрены трактовки ряда экономистов, представленные в табл. 1.

Таблица 1

Подходы экономистов к понятию «риск» [составлено автором]

Автор	Трактовка понятия «риск»	Различия	Общие черты
Балабанов И. Т.	Возможная опасность потерь, вытекающая из специфики тех или иных явлений природы и видов деятельности человеческого общества.	Делает акцент на различие рисков, связанных со спецификой деятельности	– цель деятельности не будет достигнута в намеченном объеме при реализации риска; – существует
Вилльям С. А., Хейнс Р. М.	Вариация исходов, которые могут произойти в течение определенного периода времени в определенной ситуации.	факторы, которые оказывают влияние на реализацию стратегии и предопределяют результат и проявляются ситуативно.	неопределенность в отношении возможных потерь на пути к цели; – вероятность
Воробьев С. Н., Балдин К. В.	Баланс возможных доходов и убытков, баланс подверженности и неподверженности опасностям потерь, который обеспечивается самим предпринимателям.	Достижение поставленной цели зависит от того насколько правильно принимает решение предприниматель.	возникновения неблагоприятного результата различна.
Уколов А. И.	Возможность случайного возникновения нежелательных убытков	Случайный (непредвиденный) характер возникновения убытков	

Автор	Трактовка понятия «риск»	Различия	Общие черты
Уткин Э. А., Фролов Д. А.	Уровень финансовой потери, выражающийся в возможности не достичь поставленной цели, в неопределенности прогнозируемого результата, в субъективности оценки прогнозируемого результата.	Составление прогнозируемого варианта носит субъективный характер	
Хохлов Н. Н.	Событие или группа родственных случайных событий, наносящих ущерб объекту, обладающему данным риском.	Каждый объект деятельности является источником нежелательных последствий, влияющих на реализацию стратегии развития.	

Проанализировав трактовки различных авторов, относительно понятия «риск», нами были выделены общие черты, присущие данной категории: цель деятельности не достигается в полном объёме; существует неопределенность в отношении возможных потерь; вероятность возникновения убытков различна.

Принимая во внимание общие черты и различия, представленные в табл. 1, нами была предложена следующая трактовка понятия «риск». Риск - вероятность недостижения определенных критериев, вследствие ситуативного влияния факторов внешней и внутренней среды, обусловленных спецификой деятельности, а так же субъективностью оценки прогнозируемого результата в процессе управления предприятием. Оценка последствий недостижения поставленной цели и будет служить показателем влияния риска на выполнение стратегии.

После того, как определено ключевое понятие риска, можно перейти к первоначальному этапу системы риск-менеджмента. Этим этапом является идентификация рисков. Его задачей является выявление и описание всевозможных рисков, присущих предприятию во всех областях его деятельности. В первую очередь предприятие должно определить основные риски как нанесшие наибольший ущерб в прошлом, так и возможные к реализации в будущем. Для этого необходимо исследовать причины произошедших событий, рассмотреть возможные альтернативные варианты развития ситуации (как в худшую, так и в лучшую сторону) и проанализировать, могут ли к подобным последствиям привести другие причины. В результате такого анализа предприятие получит перечень рисков, которые на следующем этапе управления будут подвержены оценке.

Комитетом по управлению рисками ассоциации предпринимателей России в 2013 году был проведен опрос российских предприятия, с целью выявления перечня рисков, присущих данным организациям. По результатам проведенного опроса были выявлены риски, представленные в табл. 2.

Таблица 2

Риски российских предприятий [3]

Название группы рисков	Название риска	Количество предприятий, %
Риски, связанные с конкурентами	Новые конкуренты	64
	Агрессивная ценовая политика конкурентов	39
Риски, связанные с поставщиками	Непредвиденное изменение цены на сырье	31
	Потеря ключевого поставщика	26
Риски, связанные с покупателями	Неплатежеспособность клиентов	38
	Непредвиденное изменение спроса	33
Внутренние риски	Низкая квалификация персонала	35
	Недостаточность денежных средств	8
Кредитные риски	Невыгодные условия кредитования	25
Страновые риски	Неконкурентоспособность продукции в связи с вступлением России в ВТО	23
Риски со стороны государства	Налоговые или правовые риски	22
	Изменение законодательства	19

По информации из табл. 2, можно сделать вывод о том, что риск появления новых конкурентов присущ большинству опрошенных – 64 %. Также значительная доля предприятий сталкивается с внешними рисками, связанными с деятельностью поставщиков и покупателей. В группе внутренних рисков наибольшую долю занимают риски, связанные с низкой квалификацией персонала – 35 %. Четверть опрошенных предприятий отмечают как один из ключевых рисков – невыгодные условия кредитования. Примерно для такой же доли респондентов значимым является риск, вызванный вступлением России в ВТО и проявляющийся в снижении конкурентоспособности продукции. Также прослеживается проявление рисков связанных с деятельностью государства в сфере нормативного регулирования экономической деятельности хозяйствующих субъектов.

Вышеперечисленные риски составляют обобщенный перечень рисков, присущих российским предприятиям. При этом для эффективного функционирования системы риск-менеджмента каждому предприятию необходимо учитывать специфику своей деятельности.

Итак, в процессе реализации стратегии развития предприятия могут возникать различные виды рисков ситуаций, связанных с воздействием факторов внутренней и внешней среды. Поэтому использование продуманной системы риск-менеджмента позволит снизить вероятность возникновения неблагоприятного результата. Чтобы система управления рисками была действительно эффективна, необходимо еще до начала реализации стратегии четко выяснить, что такое «риск» для предприятия. И уже на первоначальном этапе идентификации рисков досконально выявлять и описывать всевозможные риски. Регулярно обновляемый перечень основных рисков предприятия позволит руководителю чувствовать изменения внешних и внутренних условий деятельности, более оперативно и адекватно реагировать на все изменения.

Список литературы

1. Уколов А. И. Управление рисками страховой организации [Текст] / А. И. Уколов – М.: Директ-Медиа, 2014. – 467 с.
2. Атапина Н. В. Сравнительный анализ методов оценки рисков и подходов к организации риск-менеджмента [Текст] / Н. В. Атапина // Молодой ученый. – 2013. – №5. – С. 235-243.
3. Русское общество управления рисками [Электронный ресурс] // URL: <http://rrms.ru/obuchenie/stati.php>

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

Т.Я. Олейник

Инновационный Евразийский университет, г. Павлодар

В статье анализируется региональная социальная политика. Стабилизация экономики страны приводит на траекторию устойчивого экономического роста, на модернизацию территориального развития.

Региональные особенности процессов социального развития требуют адекватного отражения при формировании системы мер государственного регулирования, направленных на создание равных условий для социального развития населения всех регионов Республики Казахстан и предотвращение возникновения очагов социальной напряженности

Развитие социальной политики в регионе, является важной составной частью государственной социально-экономической политики, которая в современных условиях должна быть ориентирована на реализацию широкой доступности социальных услуг, особенно для незащищённых групп населения, одним из основных способов расширения доступности является активная разработка, финансирование и использование эффективных инновационных, наукоемких социальных технологий, исходя из того, что социальные услуги относятся к категории общественно значимых благ.

Социальная политика региона – одно из направлений его деятельности по регулированию социально-экономических условий жизни общества. Суть социальной политики региона в поддержании отношений как между социальными группами, обеспечении условий для повышения благосостояния, уровня жизни членов общества, создании социальных гарантий в формировании экономических стимулов для участия в общественном производстве. При этом надо отметить, что социальная политика региона, выступающая как составная часть мероприятий, проводимых государством в целях регулирования условий общественного производства в целом, тесно связана с общеэкономической ситуацией в стране [1].

Говоря о социальной политике, мы подразумеваем действия правительства, направленные на распределение и перераспределение доходов различных членов и групп общества. Так можно определить социальную политику в узком смысле слова.

В широком смысле социальная политика – это одно из направлений макроэкономического регулирования, призванное обеспечить социальную стабильность общества.

Региональная социальная политика – это целенаправленная деятельность региона, ставящая своей целью ослабление дифференциации доходов, смягчение противоречий между участниками рыночной экономики и предотвращение социальных конфликтов на экономической почве, это комплекс социально-экономических мер государства, предприятий, организаций, местных органов власти, направленных на защиту населения от безработицы, возрастания роста цен и т.д. [1].

Посредством региональной социальной политики в рыночной экономике реализуется принцип социальной справедливости, предполагающий определенную меру выравнивания положения граждан, создание системы социальных гарантий для всех слоев населения. Основными принципами проведения социальной политики являются: защита уровня жизни путем введения разных форм компенсации при повышении цен и проведение индексации; обеспечение помощи самым бедным семьям; выдача помощи на случай безработицы; обеспечение политики социального страхования, установление минимальной заработной платы; развитие образования, охрана здоровья, окружающей среды в основном за счет государства; проведение активной политики, направленной на обеспечение квалификации.

Социально ориентированная рыночная экономика предполагает значительную деятельность региона в решении социальных проблем. Это связано с тем, что рыночная экономика не гарантирует трудящимся право на труд, стандартное образование, не обеспечивает социальную защиту инвалидов, малоимущих, пенсионеров. Поэтому возникает необходимость вмешательства государства в сферу распределения дохода путем проведения социальной политики. Осуществляется перераспределение национального дохода через бюджет, государство реализует систему социальных программ [2].

В социальной сфере господствующее положение занимает государственный сектор (в отличие от экономики, где главные функции выполняют рыночные структуры). В зависимости от величины регионального сектора в том или ином регионе социальная политика имеет свои особенности. На практике это выражается в разных масштабах социальной политики региона. Расширенная социальная политика означает общедоступность социальных программ, универсальность социальных выплат, всеобъемлющий характер перераспределенной деятельности государства. Ограничительная социальная политика означает сведение ее к минимуму, к функции дополнять традиционные институты социальной сферы.

Социальная политика призвана гарантировать населению минимальный доход; социально защищать население от болезней, инвалидности, безработицы, старости. При этом обеспечение государством минимальных условий жизни касается только

тех, кто не может это сделать самостоятельно. С точки зрения субъектов социальной политики выделяют государственный, региональный и местный ее уровни.

Социальная политика региона реализуется через механизм государственных программ социального обеспечения и системы социальных услуг. Важнейшей частью региональной программы социального обеспечения является социальное страхование. Социальное страхование распространяется на лиц, имевших в течение какого то времени постоянную работу и потерявших доход в связи с болезнью, безработицей, пенсионным возрастом. Система социального страхования компенсирует этой части населения потерю дохода из фонда социального страхования.

Система социальных услуг (здравоохранение, образование, профессиональная подготовка, служба занятости) опираются на государственный сектор отраслей социальной инфраструктуры, хотя в каждой из них есть и частные предприятия, государство участвует в финансировании, производстве и распределении социальных услуг, увеличивая тем самым их доступность населению.

Экономическую базу социальной политики региона составляет перераспределение индивидуальных доходов населения через региональный бюджет. Изымая часть доходов населения в виде налогов, частично возвращается государством населению в виде денежных выплат по различным социальным программам. При этом практикуется дифференцированный подход, как к налогообложению, так и к социальным выплатам лицам, находящимся в различном материальном положении. В результате социальной политики государства смягчаются различия в уровне доходов, так как происходит перераспределение личных доходов от более обеспеченных слоев населения к менее обеспеченным и нетрудоспособным (пенсионерам, больным, инвалидам).

Социальная политика в конкретном регионе должны организовывать взаимодействие на основе выработанного механизма реализации и согласования этих двух ветвей. Механизм реализации такого взаимодействия включает в себя:

1. Участие регионов в разработке и реализации региональной социальной политики (региональные органы власти и органы местного самоуправления участвуют в разработке и обсуждении проектов федеральных программ, предлагают включить в них строительство объектов социальной сферы финансирование на развитие инфраструктуры своего региона и оплату труда работников социальной сферы).

2. Разработку регионами собственной концепции осуществления социальной политики на своей территории (разработку социальных технологий, моделей социального развития и механизмов реализации социальной политики в регионе в сферах воспроизводства населения, укрепления института семьи, сохранения здоровья и увеличения продолжительности жизни людей, общего и профессионального образования, организации здорового образа жизни и других условий жизнедеятельности населения).

Таким образом, региональная социальная политика может формироваться и реализовываться в регионах Казахстана лишь на базе согласованной социально-экономической политики государства в целом и региона в частности. Конкретный направления социальной политики в регионе (приоритеты, механизмы реализации, меры) в значительной степени зависят от социально-экономического состояния и специфики территории.

При наличии тесных многофакторных связей между экономическими и социальными процессами, протекающими в регионах, в большинстве случаев становится невозможным строго выделить экономическую и социальную составляющую развития региона. В качестве приоритетных задач, которые должны решать совместно региональная экономическая и социальная политики, авторы учебника выделяют следующее

- социально-экономическое развитие регионов и страны в целом, обеспечивающее сохранение целостности страны, необходимый оборонный потенциал и экономическую безопасность страны;
- сохранение социального равновесия в жизненном уровне населения различных регионов;
- обеспечение сбалансированности интересов конкретного региона в реализации социально-экономической политики в регионе с общегосударственной политикой;
- создание условий для гармоничного национально-культурного развития всех народов Казахстана независимо от места их проживания;
- создание и развитие региональных структур социального рыночного хозяйства;
- разработка механизмов обеспечения достойной жизни населения всех регионов.

Региональная социальная политика, являясь составным компонентом общенациональной социальной политики, влияет на утверждение принципов социального государства в регионах Казахстана, достижение его целей и задач.

Разработка экономически эффективной социальной политики региона, нацеленной на повышение качества и количества трудовых ресурсов, требует формирование системы экономических механизмов, обеспечивающих активизацию экономического потенциала объектов социальной политики, а также организация процесса реализации таких механизмов, контроль и координация деятельности их участников.

В этих условиях одной из основных задач при формировании региональной социальной политики является создание институционально-экономической основы, способной активизировать организационную и экономическую функцию органов регионального управления в реализации: социальной политики региона. Активизация экономической функции социальной политики региона позволит трансформировать объективную взаимообусловленность регионального социально-экономического развития и социальной политики в устойчивый социально-экономический рост региона и

в обеспечение расширенного воспроизводства региональных социально-экономических подсистем [3].

Влияние социальной политики на процесс расширенного воспроизводства, на региональном уровне, обусловленное воздействием социальной политики на формирование трудовых ресурсов, определяет ее роль и место в общей системе социально-экономического развития региона, а также ее соотношение с экономической политикой [3].

Таким образом, институционализация социальной политики на региональном уровне, проявляющаяся в создании институционально-экономической среды формирования и реализации экономически эффективной региональной социальной политики, служит необходимым условием. Она позволит реализовать экономический потенциал социальной политики, заключающийся во влиянии на воспроизводство трудовых ресурсов, и создаст предпосылки для социально ориентированного экономического развития территории.

Список литературы

1. Смирнов С.Н. Региональные аспекты социальной политики. М.: Гелиос АРВ, 2009.-320 с.
2. Багаутдинова Н.Г. Экономика социальной сферы. Казань: Издательство Казанского университета, 2012. - 164 с.
3. Волошин В.В. Механизмы реализации экономически эффективной социальной политики на региональном уровне//Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук, Ростов-на-Дону – 2004.

РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

М.Н. Реут

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, г. Омск

Статья посвящена актуальной проблеме анализа и повышения конкурентоспособности предприятия. В статье на основе анализа недостатков различных методик определения конкурентоспособности предприятия, автором разработана методика определения конкурентоспособности предприятия, позволяющая более точно и полно определить показатель конкурентоспособность предприятия по сравнению с аналогами.

Анализ литературных источников показывает, что в экономической литературе еще не выработан единый подход к изучению конкурентоспособности, исследования по данному вопросу носят несистемный характер. Предлагается множество методик

по оценке уровня конкурентоспособности предприятий, применены некоторые допущения, таких, как приравнивание конкурентоспособности предприятия и конкурентоспособности выпускаемой продукции предприятием, равнозначности различных показателей конкурентоспособности предприятия. В статье рассмотрены и сравнены методики определения конкурентоспособности, выявлены их достоинства и недостатки, на основе анализа автором разработана методика определения конкурентоспособности лишенная описанных недостатков и позволяющая более полно и точно определить конкурентоспособность предприятия по сравнению с анализируемыми методиками. Применение методики не требует больших финансовых вложений.

В современном мире рост и развитие предприятия неразрывно связаны с постоянной для обеспечения способности предприятия выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными предприятиями. Конкурентоспособность предприятия обеспечивается за счет приобретаемых им разного рода преимуществ по сравнению с основными конкурентами.

В зарубежной и отечественной научной литературе представлено большое количество методик, с помощью которых рекомендуется определять уровень конкурентоспособности предприятия.

Многими авторами методик, например И.М. Костин и Х.А. Фасхиев, Т.Е. Феоктистовой и В.А. Ильиной, для получения числовой оценки различных по природе показателей и показателей не имеющей числовой оценки, но учитывание которых имеет принципиальное значение, неправомерно игнорируются для удобного расчета показателей имеющих числовые значения. В других методиках показатели конкурентоспособности рассчитываются как равнозначные, а малозначимые игнорируются, что также является неправомерным.

Для более полного анализа конкурентоспособности предприятия, разработана методика определения конкурентоспособности, наиболее близкой к разработанной методике является методика определения конкурентоспособности предприятия разработанной Фатхудиновым Р.А., разработанная методика использующая метод экспертных оценок, при этом расчет ведется при помощи бальной системы - баллы отдельным показателям работы предприятия ставит комиссия, значимость показателя конкурентоспособности учитываются возведением значения показателя в степень учитывающей значимость показателя конкурентоспособности, который также определяется экспертной комиссией.

Целью разработки данной методики является сведение различных по значимости, природе, действию и единицам измерения показателей работы предприятия для анализа конкурентоспособности предприятия в целом.

Анализ показателей конкурентоспособности предприятия с учетом их значимости позволит определить слабые и сильные стороны предприятия относительно конкурентов, а также разработать стратегию и тактику развития предприятия для эффективного использования анализируемым предприятием требующихся ресурсов для производства продукции.

Для оценки показателей конкурентоспособности разработаны опросные листы для оценки основных показателей работы предприятия: производство, менеджмент, маркетинг, логистика, управление людскими ресурсами.

Полученную оценку необходимо сравнить с максимальным баллом конкурентоспособности при расчете по разработанной методике. Разработанная формула определения коэффициента конкурентоспособности имеет вид:

$$K = \frac{\sum_{n=1}^b X_n^{a_n/a_{n\max}}}{\sum_{n=1}^b X_{n\max}^{a_n/a_{n\max}}} \quad (1)$$

Тогда при пятибалльной системе оценок и для пяти показателей конкурентоспособности:

$$K = \frac{\sum_{n=1}^b X_n^{a_n/5}}{\sum_{n=1}^b X_{n\max}^{a_n/5}} \quad (2)$$

Или

$$K = \frac{X_1^{a_1/5} + X_2^{a_2/5} + X_3^{a_3/5} + X_4^{a_4/5} + X_5^{a_5/5}}{X_{n\max}^{a_1/5} + X_{n\max}^{a_2/5} + X_{n\max}^{a_3/5} + X_{n\max}^{a_4/5} + X_{n\max}^{a_5/5}} \quad (3)$$

где $a_1 \dots a_n$ - коэффициенты весомости показателей эффективности, определяется комиссией;

$X_1, X_2 \dots X_n$ - количество баллов по 5 бальной шкале;

n – порядковый номер показателя, $n=1, 2, \dots, b$.

Разработанная в работе формула позволяет свести различные по значимости, природе, действию и единицам измерения показателей работы предприятия, а также имеет меньшую погрешность при учете вклада менее значимых показателей конкурентоспособности в общий показатель конкурентоспособности по сравнению с формулой Фатхудинова Р.А..

Применение разработанной методики для анализа и нахождения оптимальных мероприятий и способов повышения конкурентоспособности предприятия, позволит с меньшей погрешностью определить влияние менее значимых показателей конкурентоспособности предприятия на коэффициент конкурентоспособности.

Список литературы

1. Васильева Л.Н., Деева Е.А. Моделирование микроэкономических процессов и систем: учеб. для вузов по специальности «Информационный менеджмент».-М.: КНОРУС, 2010.-392 с.
2. Как измерить конкурентоспособность предприятия / Х.А. Фасхиев // Маркетинг в России и за рубежом.-2003.-№4.-с.53-68
3. Качество рабочей силы и конкурентоспособность предприятия/ Т. В. Глушак // Человек и труд.-2009.-№ 1.- с.62-63
4. Позиционирование промышленного предприятия / Т.М. Уляхин // Менеджмент в России и за рубежом.-2009.-№ 1.-с. 120-122
5. Райзберг Б.А. Курс управления экономикой: учеб. пособие / Б.А. Райзберг.-СПб и др.: Питер, 2003.-528 с.
6. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление: учеб. пособие / Р.А. Фатхутдинов -М.: ИНФРА-М, 2000.-311 с.
7. Царев В.В. Оценка конкурентоспособности предприятий (организации): теория и методология: учеб. пособие / В.В. Царев, А.А. Кантарович, В.В. Черныш.-М.: ЮНИТИ, 2008.-799 с.
8. Философова Т.Г. Конкуренция. Инновации. Конкурентоспособность: учеб. пособие / Т.Г. Философова, В.А. Быков; под. ред. Т.Г. Философовой.-2-е изд., перераб. и доп.-М.: ЮНИТИ,2008.-295 с.

УДК 658.01.(075.8)

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Н.В. Румянцева

Инновационный Евразийский университет, г. Павлодар

В данной статье рассматриваются основные проблемы развития лизинга в Республике Казахстан. Вместе с тем рассмотрены изменения в законодательстве Республики Казахстан, препятствующими дальнейшему развитию лизинга

В настоящее время аграрный сектор республики характеризуется высокой степенью изношенности сельскохозяйственной техники и оборудования. Сельхозтоваропроизводители для осуществления своей производственно-финансовой деятельности не в состоянии обновлять и интенсифицировать производство. Удорожание сельхозтехники не позволяет ее приобретать многим предприятиям. При покупке техники и оборудования, необходимых для развития производства, сельскохозяйственные фор-

мирования, крестьянские (фермерские) хозяйства испытывают значительные финансовые трудности.

В связи с этим возникла острая проблема обеспечения сельскохозяйственного производства техническими ресурсами при минимальных финансовых затратах, решить которую возможно путем организации лизинговых поставок, что подтверждает опыт стран с развитой рыночной экономикой. К сожалению, рост лизингового сектора Казахстана на сегодняшний день несравним с его потенциалом. Главными причинами до последнего времени являлись ограниченный доступ к финансовым ресурсам, а также нерешенные проблемы правового, институционального и организационно-технического характера. К сдерживающим факторам можно отнести, в первую очередь, несовершенство законодательной базы осуществления лизинговых сделок, поскольку Закон «О финансовом лизинге», Гражданский, Налоговый и Таможенный кодексы подлежат значительной конкретизации. А также отсутствие современной инфраструктуры рынка лизинговых услуг, включая ограниченность условий для получения необходимой информации; недостаточность современных технологий по организации и проведению более сложных лизинговых операций, в том числе на международном уровне [4].

Несмотря на наличие очевидных преимуществ, перспективная лизинговая сделка из-за несовершенства нормативно-правовой базы сегодня нередко оборачивается для лизингодателя существенными убытками.

Так, согласно статье 78 НК РК передача имущества по договору лизинга является финансовым лизингом, обуславливающим наличие имеющихся преференций, если она в частности отвечает требованиям: срок сделки должен быть не менее 3 лет; в течение 3 лет не должна быть произведена замена лизингополучателя.

Таким образом, в случае если договор лизинга расторгается до истечения минимально необходимых 3 лет, согласно статье 238 НК РК, «размер освобожденного оборота при передаче имущества в финансовый лизинг признается облагаемым с даты совершения оборота, указанной в пункте 6 статьи 237 настоящего Кодекса». Наступление подобного случая влечет за собой применение штрафных санкций в виде начисления дополнительных налогов и штрафов. При этом самая очевидная несогласованность статьи заключается в признании оборота облагаемым с момента начала действия сделки, что ставит лизингодателя в заведомо невыгодное положение перед недобросовестным лизингополучателем, который, понимая нежелание лизинговой компании идти на крайние меры, может потребовать необоснованные преимущества по заключенному ранее договору [5].

По мнению генерального директора АО «Темірлизинг» Бекболата Сыдыкбекова, «данную статью необходимо переформулировать, с тем чтобы облагаемым оборот

признавался именно с даты наступления изменений условий сделки при прекращении обязательств по договору», что было бы гораздо справедливее и позволило бы уменьшить риски лизинговой компании, которые в конечном счете отражаются на стоимости услуги [5].

В АО «Лизинговая компания «Астана-Финанс» вообще считают необходимым более конкретное разъяснение процедур, следующих за расторжением договора. «Налоговым кодексом РК не установлен порядок расчета НДС на вознаграждение и КПН, в случае признания сделки несостоявшейся как финансовый лизинг», – отмечают в компании. Например, непонятно, при признании определенной суммы дохода расчет вышеуказанных налогов будет производиться сверх суммы доходов, либо налоги будут «сидеть» в числе данных доходов. Данный пункт статьи требует более детальной проработки, при этом принципиальной является необходимость устранения всех неопределенностей в самые кратчайшие сроки, с тем чтобы амбициозные цели программы ФИИР попутно сумели оказать полноценное позитивное воздействие и на развитие рынка лизинга.

Еще одним спорным моментом является невозможность замены лизингополучателя. Крупное предприятие зачастую предпочитает использовать в производстве новое, модернизированное оборудование, тогда как условия договора по приобретенным ранее предметам лизинга обязывают лизингополучателя исправно производить оплату по купленному ранее оборудованию (возможно, уже морально устаревшему, если сделка к примеру пятилетняя). В то же время для небольшой компании-лизингополучателя возможность приобрести в лизинг с существенным дисконтом на вторичном рынке необходимое оборудование является наиболее оптимальным вариантом обновления основных средств, при этом важным обстоятельством является сохранение льготного налогового и таможенного режимов. По мнению «Эксперт РА Казахстан», данный пункт статьи обуславливает собой довольно существенное препятствие на пути развития рынка лизинга и, что еще более важно, обновления устаревших основных фондов.

Не согласны лизинговые компании и с пунктом 5 статьи 24 закона Республики Казахстан № 78-ІІ «О финансовом лизинге», согласно которому лизингополучатель после получения копии судебного приказа о необходимости возврата предмета лизинга лизингодателю вправе в десятидневный срок направить в суд возражения против заявленного требования об истребовании предмета лизинга. «Главным недостатком действующего законодательства РК, регулирующего лизинговую отрасль, является отсутствие возможности быстрого изъятия предмета лизинга в случае обжалования лизингополучателем судебного приказа, что сильно осложняет эффективную работу по дефолтным сделкам и в результате приводит к существенным финансовым поте-

рям лизинговой компании. Обжалование приказа и перевод дела в исковое производство может занять более 2 месяцев, за которые лизингополучатель может сокрыть или повредить предмет лизинга, – считают в «Райффайзен Лизинг Казахстан». – Мы предлагаем сначала осуществить изъятие предмета лизинга, а после по желанию лизингополучателя начинать процесс уточнения обоснованности изъятия». Наличие определенных проблем при изъятии предметов лизинга на сегодняшний день является одним из основных рисков для лизингополучателей, что отражается на конечной стоимости услуг лизинговой компании. Кроме этого, отсутствие гарантий своевременного и полноценного возврата предмета лизинга, в случае если сделка прерывается, нередко удерживает лизингодателей от заключения сделки с небольшими предприятиями, что также негативно сказывается на развитии рынка [5].

С 1 января 2012 года вступил в действие Закон Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам налогообложения».

Данным законом были внесены изменения в статью 49 Закона Республики Казахстан «О введении в действие Кодекса Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» (Налоговый кодекс)», предусматривающие продление до 2017 года срока действия статьи 250 Налогового Кодекса, изложенной в редакции вышеуказанного закона. Так, данная статья регламентирует уплату налога на добавленную стоимость на импортируемые товары методом зачета. В перечень товаров, которых касается данная преференция, входит, в том числе сельскохозяйственная техника. То есть, указанные изменения дают возможность реализовывать технику, импортируемую со стран Таможенного союза и из третьих стран, посредством финансового лизинга с уплатой НДС методом зачета.

Вместе с тем, лизинговые компании, передающие в лизинг сельскохозяйственную технику отечественного производства, данной налоговой преференцией не обладают (освобождение от НДС), поскольку действие пункта 2 статьи 228 Налогового кодекса в редакции Закона Республики Казахстан «О введении в действие Кодекса Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» (Налоговый кодекс)», касающегося случаев освобождения от налога на добавленную стоимость при передаче имущества в финансовый лизинг отечественным товаропроизводителям и действующего до 1 января 2012 года, продлено не было. Таким образом, с января 2012 года, сельскохозяйственная техника, произведенная в Республике Казахстан, стала на 12 % дороже техники, импортируемой на территорию Республики Казахстан.

Принятие таких норм привело к искусственному снижению конкуренции для отечественных товаропроизводителей, так как данное положение создало значитель-

ные преимущества для внешних импортеров в связи с уплатой НДС методом зачета и увеличение стоимости товаров отечественного производства для конечных потребителей на сумму НДС.

Кроме того, принятые меры прямо противоречат целям и задачам, определенным в государственной программе по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010-2014 годы, введенной в действие Указом Президента Республики Казахстан 19 марта 2010 года, где отмечается, что в сельскохозяйственном машиностроении проблемами являются: использование импортируемых комплектующих и материалов, низкий платежеспособный спрос сельхозтоваропроизводителей, труднодоступность кредитных ресурсов, законодательное ограничение возможности финансирования производства отечественной машиностроительной продукции лизинговыми компаниями и говорится о необходимости приоритетной поддержки отечественных производителей сельскохозяйственной техники, на что также неоднократно указывал Глава государства. В этой связи, значимость работы по развитию казахстанского содержания должна быть многократно усилена, тем более в условиях Единого экономического пространства, Таможенного союза и предстоящего вступления в ВТО.

По результатам опроса казахстанских лизинговых компаний, проведенного агентством «Эксперт РА Казахстан», основными факторами, препятствующими дальнейшему развитию отрасли в 2014 году, стали: недостаток финансирования; недостаток качественных заемщиков; низкий спрос на лизинговые услуги; наличие «пробелов» в законодательстве.

В качестве основного фактора, препятствующего дальнейшему развитию отрасли, казахстанские лизинговые компании отметили недостаток финансирования. Будет справедливо признать, что сейчас лизинг в Казахстане – это не альтернатива банковскому кредиту, а его продолжение. Ведь деньги-то на закуп оборудования и техники отечественные лизинговые компании получают в банках. А раз кредитование стало труднодоступным, то и лизинговым компаниям неоткуда брать деньги. Более того, они испытывают серьезные проблемы с получением средств уже вложенных в проданную технику. Следующие пункты обусловлены преимущественно общеэкономическими факторами, а также недостаточной информационной освещенностью отрасли. При этом, если первое в настоящий момент почти не подконтрольно лизинговым компаниям, то низкий уровень активности в продвижении собственных продуктов на сегодняшний день присущ большинству участников рынка, зачастую не имеющих в сложившихся условиях средств на подобные мероприятия. Наличие спорных моментов в законодательстве традиционно является неотъемлемой частью государственного регулирования: бизнес и власть, даже придерживаясь хорошего мнения друг о друге,

готовы с легкостью перечислить с десяток факторов, позиции сторон по которым входят в явное противоречие. Что касается проблемы недостаточного фондирования, то необходимость диверсификации ресурсной базы коммерческих лизинговых компаний (преимущественно банковских «дочек») была наглядно продемонстрирована финансовым кризисом 2008 года, когда закрытие кредитных линий материнскими структурами часто приводило к коллапсу. В мировой практике уже на протяжении довольно длительного периода у лизинговых компаний пользуется популярностью такой источник финансирования, как долговой рынок. Выпуск собственных долговых инструментов позволяет лизинговым компаниям не только диверсифицировать ресурсную базу, но и зачастую привлечь более дешевое финансирование, даже в сравнении с заимствованием у материнской компании. Однако отсутствие единых требований, правил функционирования, и наконец, определенных стандартов делает отечественный рынок лизинга венчурным как для западных, так и для внутренних инвесторов.

Кроме того, на сегодняшний день развитию лизинга препятствует ряд обстоятельств, таких как:

- необходимость значительного стартового капитала для организации лизинговой компании, поскольку она приобретает оборудование у производителя за полную стоимость. В связи с этим наиболее удобно заниматься лизинговыми операциями коммерческим банкам, так как они располагают значительными денежными ресурсами;

- неразвитость инфраструктуры лизингового рынка, включающей сеть лизинговых компаний, специализированных консалтинговых фирм и соответствующую систему информационного обеспечения о предложениях лизинговых услуг;

- недостаток квалифицированных кадров для проведения лизинговых операций [5].

В условиях малой емкости отечественного рынка немаловажным фактором, сдерживающим лизинговый процесс, служат авансовые платежи до передачи техники, которые вместе с последующими платежами по первому году составляют примерно 25-30 % первоначальной стоимости техники, что крайне обременительно для фермеров.

На фоне положительных сдвигов последних лет в агропромышленном комплексе все еще остаются нерешенными многие проблемы. Они становятся препятствием на пути повышения производительности труда и эффективности сельскохозяйственного производства. По оценке Всемирного банка, производительность труда в сельском хозяйстве Казахстана в 5 раз ниже, чем в странах Восточной Европы. Уровень производительности в значительной степени зависит от технической оснащенности произ-

водства. Низкая обеспеченность отрасли достаточным количеством сельскохозяйственной техники и слабое развитие отечественного машиностроения и лизинга, а также неподготовленность сельчан к организации агробизнеса по современным технологиям являются серьезным барьером для развития сельского хозяйства. Все это отражается на конкурентоспособности производимой продукции.

Основными факторами, сдерживающими обновление машинно-тракторного парка, являются: низкая платежеспособность товаропроизводителей из-за диспаритета цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию и услуги; труднодоступность получения кредитов коммерческих банков вследствие высоких процентов и жестких условий; ограниченность средств, выделяемых из государственного бюджета на лизинг сельскохозяйственной техники, а также поддержку работоспособности машинно-технологических станций; дефицит инвестиций; отсутствие конкуренции на рынке лизинга сельскохозяйственной техники.

Из-за огромной конкуренции, которую составляет АО «КазАгроФинанс», продажа сельскохозяйственного оборудования для частных лизинговых компаний совершенно невыгодна. Ведь государственная компания предлагает аренду машин по низкой процентной ставке, которая для частников просто нерентабельна. Крестьян же такое положение дел полностью устраивает. По различным оценкам специалистов, сельчане при использовании лизинга выигрывают 10,6 процента, чем если бы они брали кредит. И выгадывают 14 процентов, если бы решили покупать технику на собственные средства. Такая выгода возможна лишь при условии субсидирования АО «КазАгроФинанс» государством. В нише лизинга для сельского хозяйства компания является монополистом. Так, примерно 70-80 процентов всех тракторов и зерноуборочных комбайнов продает именно она [2].

Но не только демпинг госкомпании мешает сельскохозяйственному лизингу, но и тот факт, что на такие цели банки дают кредит неохотно, поскольку риск невозврата довольно велик. По неподтвержденным данным, ввиду прекращения финансирования частных фирм банками второго уровня многие лизинговые компании даже ввели мораторий на заключение новых лизинговых сделок. Они не продают новых машин, лишь пытаются выручить уже потраченные деньги.

Таким образом, в процессе становления и развития лизингового рынка в АПК Казахстана наряду с несомненными успехами, выявились ряд нерешенных вопросов и проблем. К ним относятся:

1. Проблема нахождения и использования внутренних источников финансирования лизинговых инвестиций или проблемы использования «коротких», «длинных», «широких» денег в инвестиционном процессе.

Огромной проблемой является нахождение лизинговыми компаниями внутренних источников финансирования лизинговых инвестиций. Накопленные в банковской системе Казахстана в виде депозитов денежные ресурсы в основном относятся к так называемым «коротким деньгам». Для развития финансового лизинга требуются среднесрочные и долгосрочные финансовые ресурсы в виде «длинных денег». Они сосредоточены ныне в Национальном фонде РК, в накопительной пенсионной системе и в страховых организациях. Пути и инструменты их использования для финансирования и широкомасштабного развития лизинговых операций в стране ещё не решены;

2. В Казахстане не решены вопросы широкого обновления морально и физически устаревшего основного капитала через применение механизма ускоренной амортизации при проведении лизинговых операций. Так, в России была отменена налоговая преференция, обеспечивавшая серьезные конкурентные преимущества лизинга перед банковским займом – возможность начисления двойной и тройной нормы амортизации на приобретенный предмет лизинга из первой-третьей амортизационных групп. Правительство страны предложило взамен механизм амортизационной премии – единовременное списание на затраты до 30 % стоимости имущества. Возможность применения ускоренной амортизации предусмотрена в лизинговом законодательстве и других стран СНГ (Украина, Беларусь, Туркменистан и др.);

3. Упрощенная характеристика форм и видов лизинга в Законе РК «О финансовом лизинге» препятствует появлению новых видов и разновидностей лизинговых операций, тем самым и расширению казахстанского лизингового рынка в целом. Несмотря на огромное разнообразие моделей лизинговых договоров, форм, видов и разновидностей лизинговых операций, выработанных мировой практикой, в Законе РК «О финансовом лизинге» указаны лишь две формы лизинга (внутренний и международный), четыре вида лизинга (возвратный лизинг, банковский лизинг, полный лизинг и чистый лизинг) и две их разновидности (вторичный лизинг и сублизинг), тем самым сужается потенциально возможные направления и области развития лизинговых операций. Следует сказать, что вопросы гражданско-правового и налогового регулирования сублизинга и международного лизинга недостаточно отработаны, что сдерживает их развитие.

4. Как уже упоминалось, в связи с большой зависимостью от природных условий сельское хозяйство является рискованной отраслью для вложения финансовых средств и характеризуется отсутствием ликвидного залогового обеспечения. Соответ-

ственно банки и другие финансовые институты неохотно кредитуют проекты, связанные с сельскохозяйственным производством.

5. Анализ современных взглядов, нормативно-правовых актов, которые регулируют сферу лизинговой деятельности, свидетельствует, что экономическая сущность финансового лизинга рассматривается преимущественно с точки зрения лизингодателя и организационных форм реализации лизинговых отношений. В то же время вне внимания исследователей и законодателей остаются интересы и позиции лизингополучателей, ради которых существует сам лизинг. Кроме того, множество примеров непонимания сельхозтоваропроизводителями целесообразности использования лизинга, а именно, выгодно получение техники с помощью такого финансового инструмента, чем при покупке, так как при этом не отвлекаются оборотные средства хозяйства.

6. Промышленный потенциал регионов республики представлен 120 машиностроительными предприятиями. Из них 50 заводов выпускают жатки, сеялки, почвообрабатывающие орудия, а также орудия для заготовки кормов, машины для защиты растений и другие сельскохозяйственные машины, остальные 70 – занимаются ремонтно-восстановительными работами, а также по заказам сельхозтоваропроизводителей имеют возможность изготавливать запасные части к сельскохозяйственной технике. Около 20 предприятий являются производителями конечной продукции. Мощности многих предприятий загружены на 10-15 %. Износ основных промышленно-производственных фондов составляет 40-80 %, машин и оборудования – до 40 %. Технологические процессы и оборудование морально устарели и отстали от передовых. Предприятиями производятся сельскохозяйственные машины устаревших конструкций, отсутствует производство тракторов и комбайнов. Доля импорта сельскохозяйственной техники в настоящее время находится на очень высоком уровне по отношению к внутреннему производству.

7. В настоящее время остро стоит проблема ежеквартального формирования официальных статистических сведений о финансовом лизинге, отражающих общие параметры развития лизинга в Казахстане. С 2007 года Агентством РК по статистике была внедрена форма статистической отчетности по лизингу, однако, с 2009 года она отменена, что отрицательно сказывается на удовлетворении информационных потребностей инвесторов, лизинговых компаний, сельхозтоваропроизводителей и других участников лизингового рынка [3].

Обобщив вышесказанное, можно сделать вывод, что на сегодняшний день лизинг, включая финансовый, остается недостаточно востребованным в Казахстане, хо-

тя использование этого финансового инструмента позволит решить многие проблемы развития экономики и социальной политики. Основная причина – отечественный рынок лизинговых услуг имеет нерешенные проблемы правового, институционального и организационно-технического характера. К сдерживающим факторам можно отнести, в первую очередь, несовершенство законодательной базы осуществления лизинговых сделок, поскольку Закон «О финансовом лизинге», Гражданский, Налоговый и Таможенный кодексы подлежат значительной конкретизации. А также отсутствие современной инфраструктуры рынка лизинговых услуг, включая ограниченность условий для получения необходимой информации; недостаточность современных технологий по организации и проведению более сложных лизинговых операций, в том числе на международном уровне.

На рынке присутствуют высокие риски, ограничены сроки финансирования при высоком уровне при высоком уровне первоначального взноса и стоимости ресурсов. Отсутствует методика оперативной оценки эффективности лизингового инвестиционного проекта. Лизинговые компании недостаточно полно изучают потребности различных производителей и регионов республики в оборудовании и технологиях. При этом у многих субъектов мелкого и среднего бизнеса нет понимания выгоды и перспективности лизинга. Как показывает практика, лизинговые операции будут привлекательны и эффективны для всех участников лишь при наличии качественного бизнес-плана, составления которого пока представляется многим проблемным.

Без решения перечисленных проблем трудно рассчитывать на успешную работу лизинговых компаний и развитие внутреннего казахстанского рынка лизинговых услуг.

Список литературы

1. Налоговый кодекс РК. О налогах и других обязательных платежах в бюджет. – Алматы: Юрист, 2012. – 288 с.
2. Смагулов А. Лизинг на новых формирующихся рынках : монография / А. Смагулов. – Алматы : Экономика, 2009. – 520 с.
3. Газман В. Д. Лизинг: статистика развития. – М. : Издательский дом ГУ ВШЭ, 2008. – 591 с.
4. Сагадиев К. А. Опыт, проблемы и перспективы развития лизинга в Казахстане. – «Реформы : аналитически взгляд». – Алматы, 2014. – с. 63-70.
5. Кульбаев Е., Жахин А. Что мешает расти лизингу? // «Эксперт Казахстан». – 2011. – № 19. – 37-43.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ДИАГНОСТИКИ КРИЗИСОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Е.Г. Титова

Инновационный Евразийский университет, г. Павлодар

В данной статье рассматривается сущность антикризисного управления, методы его диагностики. Обозначены подходы к антикризисному управлению, определено понятие диагностики кризиса.

Кризисные ситуации, появляющиеся вследствие неритмичного развития народного хозяйства и его отдельных частей, колебания объемов производства и сбыта, возникновения значительных спадов производства, надлежит рассматривать не как стечение неблагоприятных ситуаций, а как некую общую закономерность, присущую рыночной экономике. Кризисные ситуации, для преодоления которых не было принято подходящих превентивных мер, могут привести к чрезмерному разбалансированию экономики предприятия с соответствующей неспособностью продолжения финансового обеспечения своей деятельности, что регламентируется как банкротство.

Рыночная экономика на протяжении многих лет, являющаяся основой развития западных стран, выработала установленную систему контроля, диагностики и, по возможности, предохранения предприятий от кризисных ситуаций, которая называется системой банкротства. Как показывает мировой опыт, антикризисный процесс в условиях рыночной экономики - это управляемый процесс.

Антикризисное управление - совокупность форм и методов реализации антикризисных процедур применительно к определенному предприятию. Антикризисное управление является категорией микроэкономической и воссоздает производственные отношения, складывающиеся на уровне предприятия при его оздоровлении или ликвидации. Процесс диагностики банкротства представлен на рисунке 1.

Для предупреждения кризиса немалое значение имеет своевременное выявление признаков предстоящей кризисной ситуации. Ранними признаками, или симптомами, предстоящего неблагополучия предприятия могут быть: негативная реакция партнеров по бизнесу, контрагентов на те или иные мероприятия проводимые предприятием (например, структурные реорганизации, открытие или закрытие филиалов, дочерних фирм, их слияние, частая и безосновательная смена деловых партнеров, выход на новые рынки и другие трансформации в стратегии предприятия); задержки с предоставлением финансовой отчетности и ее качество, что может указывать либо о сознательных действиях, либо о низком уровне квалификации персонала; изменения в статьях бухгалтерского баланса со стороны пассивов и активов и нарушения определенной их

пропорциональности; увеличение задолженности предприятия контрагентам; уменьшение прибыли предприятия и падение доходности фирмы, обесценивание акций предприятия, установление предприятием нереальных (высоких или низких) цен на свою продукцию и т.д.

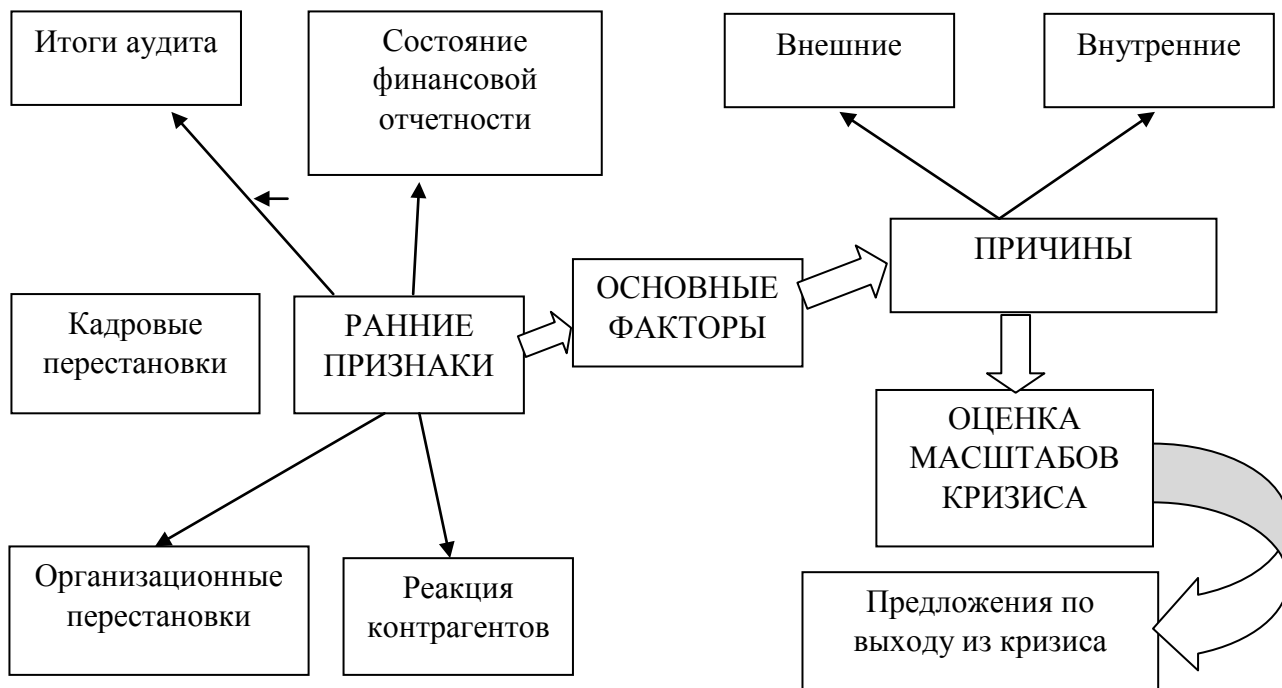


Рис. 1. Диагностика кризисных ситуаций и состояния банкротства

Для выработки мер по своевременному упреждению и предотвращению надвигающихся кризисных ситуаций, а также в случае их возникновения, по их преодолению необходимо знание структуры и закономерностей развития кризисного процесса. На рисунке 2 представлены основные фазы кризисного процесса.

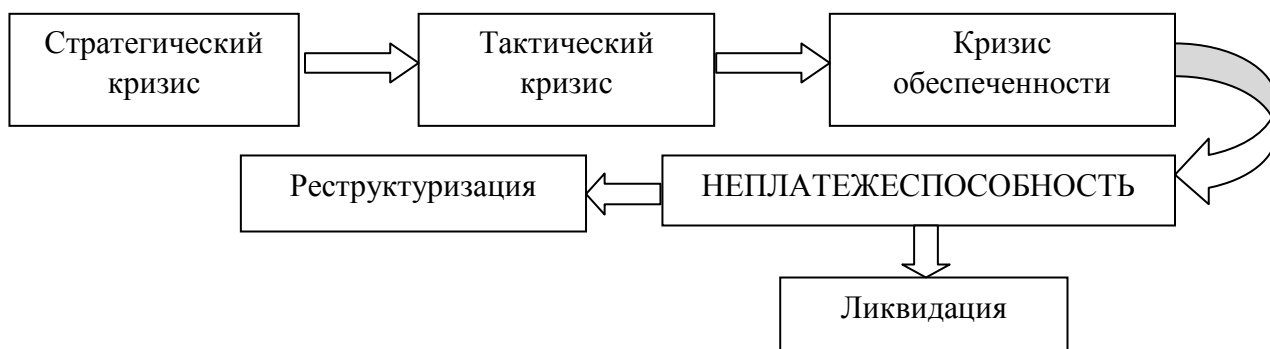


Рис. 2. Структура кризисного процесса

К стратегическому кризису приводит отсутствие или недостаточное развитие системы стратегического управления на предприятии, например, такие как: отсутствие ясной структуризации стратегических целей хозяйствующего субъекта; разработка стратегии предприятия не подвергается рассмотрению как важнейший этап планирования, близко связанный с другими этапами внутрифирменного планирования; ориентация главных руководителей на решение оперативных и текущих задач в убыток стратегическим.

Усиление стратегического кризиса приводит к возникновению тактического кризиса, внешними признаками которого являются: уменьшение масштабов деятельности; сокращение доли рынка, уменьшение прибыли; уменьшение численности персонала и т.д.

Дальнейшее развитие кризисного процесса раскрывается в увеличении задолженности предприятия, ухудшении показателей ликвидности (то есть способности предприятия своевременно и в полном объеме совершить расчеты по краткосрочным обязательствам), а также показателей финансовой устойчивости. В итоге кризисный процесс переходит в следующую фазу - фазу кризиса обеспеченности.

Кризис обеспеченности может иметь результатом временную или продолжительную хроническую неплатежеспособность предприятия. Состояние неплатежеспособности, убыточности финансово-хозяйственной деятельности свидетельствуют о том, что предприятие находится под угрозой банкротства, которое не всегда наступает неминуемо. Для вывода предприятия из кризиса нужно разработать и осуществить комплекс организационных и финансовых мер по оздоровлению финансового положения предприятия. Цели санации могут быть достигнуты путем передвижения управленческих кадров, реструктуризации, ликвидации непродуктивно работающих подразделений, привлечения новых источников финансирования и применения иных мер. Если последствия анализа финансового состояния предприятия свидетельствуют об отсутствии действительной возможности восстановить его платежеспособность, это может стать основанием для подготовки и применения процедур ликвидации предприятия.

Одной из важнейших особенностей кризиса и, соответственно, субъективной реакции является фактор времени. Время, как известно, всегда обладает экономической ценой, особенно значимой в эпоху кризиса. Например, оценка стоимости бизнеса, устанавливаемая с помощью дисконтирования денежного потока, на базе стохастических моделей для диагностики кризиса, его этапов, и оценка стоимости функционирующего предприятия включают фактор времени. На необходимость учета временных параметров при диагностике уровня неплатежеспособности предприятия сконцентрировано внимание и в ряде нормативных документов. В соответствии с этими

актами на практике в числе абсолютных показателей финансового состояния предприятия применяется коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности. Этот коэффициент, в отличие от коэффициентов текущей ликвидности и обеспечения собственными средствами, имеет ясные факторные временные параметры, т.е. начало и конец отчетного периода в месяцах года. Таким образом, особенностью антикризисного управления является дефицит времени на принятие управленческого решения и на реализацию антикризисных мероприятий. Особенность антикризисного управления выражается в объединении в систему диагностики, предупреждения, преодоления кризиса, стратегии реструктуризации и использования нестандартных методов в управлении персоналом. С этих убеждений антикризисное управление представляется как конструктивная реакция на обнаруженные в результате диагностики изменения, грозящие банкротством или нарушением нормального функционирования. Правомочность данного подхода можно удостоверить эффективностью результатов управленческих решений путем соизмерения уровня затрат ресурсов и степени достижения целей. Для руководства и собственников предприятия диагностика это средство получения достоверной качественной информации о его истинных возможностях на начальной стадии экономического кризиса и основой для введения в действие специальных методов и механизмов менеджмента. Опираясь на результаты диагностических и превентивных исследований всевозможных сторон деятельности предприятия, менеджеры и собственники имеют возможность приступить к разработке рефлексивной модели антикризисного управления своим предприятием.

Таким образом, диагностика - это оценка достоверности и база для выдвижения гипотез о закономерностях и возможном неустойчивом финансово-экономическом состоянии.

Список литературы

1. Несостоятельность предприятия. Банкротство - М.: ПРИФ, 2007. - 240 с.
2. Переверзева Л. В. Оценка финансового состояния предприятия по критериям банкротства (несостоятельности): Учеб. Пособие - СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 2006. - 46 с.
3. Теория и практика антикризисного управления: Учебник для вузов / Под ред. Беляева С. Г. и Кошкина В. И. - М.: Закон и право, ЮНИТИ, 2008. - 496 с.

ПЛАНИРОВАНИЕ ВНУТРЕННИХ РЕСУРСОВ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

М.Ю. Углирж

Омский государственный университет им.Ф.М. Достоевского, г. Омск

Функционирование организаций в условиях высокой конкуренции не позволяет им влиять на рыночный спрос и предложение. По этой причине повышается роль планирования внутренних ресурсов для их оптимального использования. В статье предлагается авторская методика научно обоснованного планирования внутренних ресурсов на промышленных предприятиях для повышения конкурентоспособности.

В условиях высококонкурентной рыночной среды, хозяйствующим субъектам затруднено воздействие на рыночный спрос и предложение. В таких условиях возрастает роль планирования внутренних ресурсов хозяйствующими субъектами для рационального и оптимального их использования и, в конечном итоге, улучшения экономических показателей деятельности.

Кроме того, высокий уровень конкуренции со стороны иностранных компаний подталкивает отечественные организации все чаще обращать внимание на оптимальное использование внутренних ресурсов, что невозможно без их планирования на более высоком уровне.

В настоящее время, в большинстве российской и зарубежной литературы отводится недостаточная роль планированию внутренних ресурсов, без которых не может осуществляться производственная деятельность промышленного предприятия. Недостаточно внимания уделяется также научно обоснованному планированию, использованию новых научных знаний, достижений и передовых информационных технологий в процессе планирования.

Рассматривая внутренние ресурсы как средства, предметы труда, а также трудовые ресурсы, воздействующие на них, следует отметить, что на данный момент ограничено применение методов решения отдельных оптимизационных задач, а также расчетов норм и нормативов, которые в дальнейшем принимаются при планировании. При этом нормы и нормативы часто основываются на фактических данных за предыдущие периоды и не имеют научного обоснования, а планирование важных показателей ограничивается применением метода экстраполяции, который является наиболее простым и наименее точным методом планирования, базируется на данных отчетного периода, недостаточно использует достижения науки. Метод экстраполяции наиболее пригоден для использования монополиями, однако, как было сказано выше, исследование проводится для предприятий, функционирующих в условиях высококонку-

рентной рыночной среды, где хозяйствующим субъектам затруднено влияние на рыночный спрос и предложение.

Применение наиболее простых методов планирования является следствием двух основных причин: отсутствие необходимой информации для более точного планирования; нехватка знаний специалистов планирования на хозяйствующих субъектах.

Предлагается методика планирования внутренних ресурсов промышленных предприятий, ключевым этапом которой становится моделирование производственного процесса в трех вариантах с использованием экономико-математических методов, в том числе математического моделирования, линейного программирования и других научных методов в большем объеме, чем это принято на практике и дается в литературе.

Стоит отметить, что данные модели должны быть построены по каждому технологическому процессу. Сформированные модели должны быть логически увязаны между собой и давать представление всего производственного процесса, начиная с первичной структурной единицы – рабочего места, заканчивая наиболее крупными. Полученные модели должны соответствовать следующим характеристикам:

1) Комплексность, то есть модель должна отражать весь производственный процесс, всю совокупность технологических процессов.

2) Скоординированность, то есть модели должны быть согласованы с планом продаж, инвестиционным планом и другими важными параметрами, поскольку, например, при планируемом техническом перевооружении, могут значительно изменяться некоторые элементы модели.

3) Гибкость, то есть изменение какого-либо элемента модели должно приводить к соответствующему изменению всей модели. Изменение целевого значения исходного параметра, о котором будет сказано далее, также должно приводить к необходимой перестройке всей модели.

4) Оптимальность, то есть в основе построения модели должен учитываться принцип достижения целевого результата с помощью наиболее рационального использования имеющихся ресурсов, за счет наименьших затрат в каждом технологическом процессе.

5) На основе сформированных моделей должна быть возможность принятия норм и нормативов для дальнейшего их использования в непосредственном производственном процессе для достижения целевых параметров.

Для моделирования необходимо задание целевого исходного параметра, на основе которого будет происходить разработка самих моделей. К таким параметрам можно отнести целевой план продаж. Кроме того, таким параметром может быть целевая прибыль, которую планирует получить организация за определенный плани-

руемый период. Исходя из прибыли, может быть рассчитан целевой план продаж. Данная задача упрощается, если организацией, как налогоплательщиком, при ведении налогового учета используется метод начисления, при котором доходы от реализации признаются в том периоде, к которому относятся, а не по дате фактического поступления средств. Здесь важную роль также играет гибкость модели, упомянутая выше, поскольку необходимо, чтобы все элементы модели изменялись при изменении целевого параметра.

Остановимся кратко на характеристиках трех моделей.

Модель А характеризуется тем, что основывается на фактических показателях отчетного периода, учитывает издержкостность каждого технологического процесса, процент потери сырья, фактическую производительность труда и другие важные показатели. Таким образом, данная модель дает представление того, как будет достигаться целевое значение исходного параметра при сохранении текущих показателей, использовании норм и нормативов, если они выполнялись в отчетном периоде и др.

Модель В должна давать представление о так называемом идеальном производственном процессе, в котором каждый элемент является научно обоснованным. Моделирование в данном случае осуществляется исходя из целевого значения исходного параметра.

Для удобства предлагается формирование модели С, в целом схожей с моделью В. Главное отличие заключается в том, что модель С разрабатывается специально для отражения последствий и необходимых условий потенциального изменения какого-либо элемента модели В. Таким образом, если существует потребность в изменении, например, целевого значения исходного параметра, модель С должна дать представление о потребности в сырье и материалах. С другой стороны, если предполагается закуп нового оборудования, которое должно повысить производительность и уменьшить издержкостность, то модель С должна отражать, к какому результату исходного параметра это приведет.

Стоит отметить еще раз, что важной характеристикой моделей В и С, указанной выше, является гибкость, то есть возможность изменения любого элемента в любой из моделей, что должно приводить к изменению в результате на выходе.

Следует подчеркнуть, что характеристики, упомянутые выше, относятся именно к моделям В и С, ни одна из них не относится к модели А, которая выполняет техническую роль в процессе планирования. Цель планирования состоит не в том, чтобы остановить свой выбор на какой-то определенной модели, а в том, чтобы понять, как из модели А перейти в модель В или С. Именно тогда цель планирования будет достигнута.

Таким образом, планирование внутренних ресурсов на промышленных предприятиях – это процесс разработки путей перехода от текущей модели производственного процесса к модели производственного процесса, в основе построения которой лежат научные методы, для повышения конкурентоспособности.

Стоит обратить внимание на пятую характеристику предлагаемых моделей, благодаря которой возможно использование научно обоснованных норм и нормативов в процессе производства. Данные нормативы следует отбирать из моделей В или С, поскольку именно они основаны на принципе оптимальности, а модель А, как было сказано выше, выполняет техническую функцию и построена на фактических результатах отчетного периода, в котором зачастую нормативы не носят научно обоснованный характер.

В свою очередь, использование научно обоснованных норм и нормативов позволяет производить качественный расчет потребности в персонале, а также скорректировать систему стимулирования. При этом важно понять, почему не выполнялись нормативы, использованные в отчетном периоде, чтобы в дальнейшем обеспечить выполнение новых нормативов.

Непосредственно методика планирования внутренних ресурсов промышленных предприятий, предлагаемая автором, представлена на рис. 1.

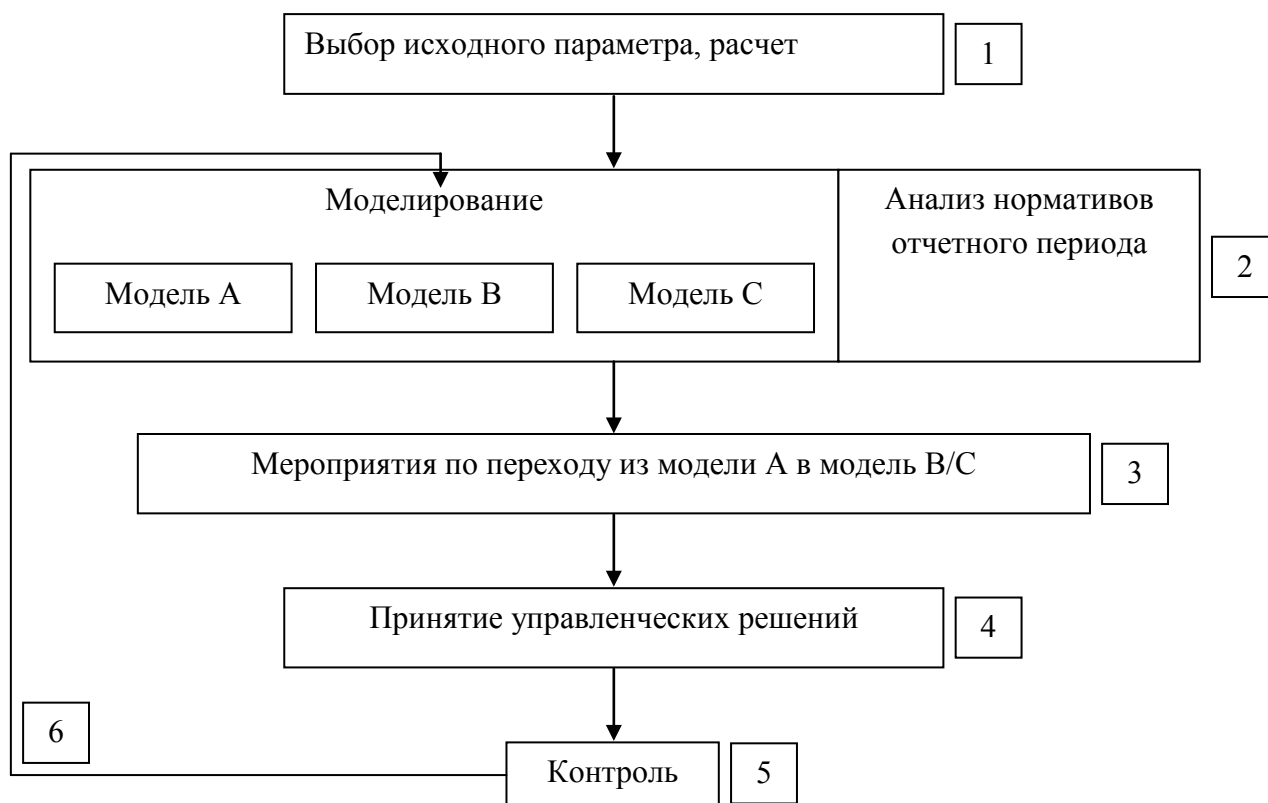


Рис. 1. Методика планирования внутренних ресурсов на промышленных предприятиях

Как видно из схемы, методика включается в себя 6 этапов. На первом этапе осуществляется выбор исходного параметра, о котором было сказано выше, происходит его расчет на планируемый период.

На втором этапе происходит параллельное решение двух задач. Первая заключается в создании моделей А, В и С, а вторая – анализе норм и нормативов, которые использовались в отчетном периоде, изучается степень их научной обоснованности, отклонения факта от норматива, а также причины расхождений, если такие имели место. На данном этапе работу могут осуществлять как специалисты по планированию, так и другие подразделения. По результатам формирования моделей, они утверждаются либо отправляются на доработку.

На третьем этапе предлагаются мероприятия по переходу из модели А в модели В и С.

Затем, на четвертом этапе принимается ряд управленческих решений, основанный на предложенных мероприятиях.

После принятия управленческих решений, происходит контроль выполнения плана, норм и нормативов.

На шестом этапе снова возникает необходимость формирования моделей А, В и С для того, чтобы выявить, насколько удалось уложить производственный процесс в рамки сформированных моделей на втором этапе. Данную работу необходимо осуществлять по истечении каждого квартала. По результатам сформированных моделей, снова предлагаются мероприятия по переходу из модели А в модели В и С, принимаются управленческие решения, осуществляется контроль. Данная процедура повторяется в течение всего года.

К основным достоинствам данной методики относятся: научная обоснованность планирования; при расчете необходимого сырья и материала учитываются технологии и имеющееся оборудование; появляется возможность применения более качественных норм и нормативов; учет влияния отдельных элементов на итоговый показатель.

Таким образом, предложенная методика позволит повысить обоснованность планирования внутренних ресурсов на промышленных предприятиях, что, в свою очередь, приведет к росту их конкурентоспособности.

СТРАТЕГИЯ ПРОДАЖ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Т. И. Чиркина

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, г. Омск

Данная статья посвящена рассмотрению формирования стратегии продаж информационно-аналитических систем на российском рынке. Приведены подходы на понимание сущности стратегии продаж. Рассмотрены основные блоки, влияющие на разработку стратегий продаж.

Существование организации на рынке предполагает разработку стратегии развития организации, которая представляет собой последовательность действий, в различных функциональных сферах, для достижения главной цели. Стратегия продаж продукта организации – это важный элемент стратегии развития фирмы. Своевременная и верная разработка стратегии продаж продукта организации, обеспечивает фирме успешное функционирование на рынке, повышение конкурентоспособности товара и способствует привлечению большего числа потребителей.

В современной литературе существуют разные подходы к определению сущности стратегии продаж компании. Так Вертоградов В.С. определяет стратегию продаж как, совокупность стратегических решений компании в области сбыта продукции, как точку отчета всей деятельности связанной с продажами[3]; Бучурин Е.В. как комплекс постоянно осуществляемых мер и решений, обеспечивающих выполнение корпоративной стратегии организации[2]; Шмелев Н.А. как ориентир в деятельности компании, для достижения запланированных целевых показателей[8]; Андриюшенко А.А. как составляющую часть общей корпоративной стратегии, которой принадлежит решающая роль в успехе компании[1]; Селезнев И.В. как последовательность действий, необходимых для обеспечения продажи товаров/услуг конкретному клиенту[7]. Приведенные точки зрения показывают, что Вертоградов В.С., Селезнев И.В. и Бучурин Е.В.- рассматривают стратегию продаж организации с точки зрения процессного подхода, а Шмелев Н.А. и Андриюшенко А.А. с точки зрения системного подхода.

В рамках разработки стратегии продаж, компания ориентируется на пять основных блоков: рынок, потребители, товар, продвижение товара и персонал. Рассмотрим более подробно направления, которые затрагивает компания при реализации стратегии продаж в каждом из этих блоков. Первый блок - рынок, на данном этапе, организация должна провести анализ рынка, выявить основные тенденции развития рынка, понять, кто является основными конкурентами организации, и выстроить правильную позицию по отношению к ним. Вторым блоком являются потребители, организации необходимо определиться с целевой аудиторией потребителей продукции, выявить ка-

кие существуют потребительские предпочтения и в связи, с чем происходит их изменение. Далее следует блок, товар, он должен соответствовать рыночным тенденциям, а, следовательно, организация должна знать эти тенденции, разрабатывать возможные варианты изменения продуктового и марочного предложения для реализации планов компании. Блок продвижение товара, предполагает выявление наиболее эффективных каналов продвижения товара. Организация на этом этапе должна конкретно определить затраты и отдачу от маркетинга и продвижения товара. Следующим является блок продаж, на этом этапе организация должна определить, как будет устроена система продаж и дистрибуции, отвечающая целям компании, где и как должна продаваться продукция и какие технологии и методологии продаж позволят достичь поставленных целей. Последним блоком, но не менее важным, в реализации стратегии продаж, является блок - персонал. В компании должна присутствовать организационная структура и штат для выполнения поставленных задач продаж. Разработана система мотивации и контроля персонала, должен быть определен набор навыков и профессиональных качеств которым должен обладать персонал. Все блоки являются взаимопроникающими и взаимозависимыми, координация и взаимодействие всех элементов этих блоков, способствует правильному выстраиванию стратегии продаж организации и успешному продвижению товара на рынке.

Стратегия продаж тесно связана с маркетинговой стратегией в организации, в связи с этим рассмотрим сущность маркетинговой стратегии организации. Так Малиненко Ю.А. трактует маркетинговую стратегию, как принципы разработки и сбыта товаров и услуг, ценовую политику, отношения с клиентами, поведение по отношению к конкурентам, рекламу и продвижение товаров и другие характеристики, обеспечивающие компании наиболее успешный сбыт и рост[4]; Полюшко М.Н. как элемент общей стратегии компании (корпоративной стратегии), который описывает, как компания должна использовать свои ограниченные ресурсы для достижения максимального результата в увеличении продаж и доходности от продаж в долгосрочной перспективе[6]. Предметом маркетинговой стратегии называют товар (группу или комплекс), а также услуги. Панкрухин А.В. определяет товар, как комплекс значимых для потребителя свойств (функциональные и эстетические характеристики, размеры, социальная и личностная значимость, габариты, вес, структура, упаковка, престиж производителя и розничного торговца и др.), который покупатель оценивает как обеспечивающий удовлетворение своих нужд и потребностей и в связи с этим готов приобрести его по согласованной цене и в определенном количестве[5]. Следовательно, товар определяет направления маркетинговой стратегии, на основе которой разрабатывается стратегия продаж в организации, а это значит, что уникальность товара

определяет выбор приемов и методов, формирующих стратегию продаж организации и делающих ее не похожей на другие.

На рынке информационно-аналитических систем основным товаром являются справочно-поисковые системы. Рассмотрим более подробно основные характеристики таких систем. Справочно-поисковые системы, предназначены для сбора, хранения, поиска и выдачи информации, справочного характера, по запросу пользователя без сложных преобразований данных. Они являются незаменимыми в медицине, юриспруденции и других областях.

На российском рынке информационно-поисковые системы представлены компаниями АО «Консультант Плюс», ООО «Гарант», ЗАО « Информационная компания Кодекс» и т.д.

В начале становления рыночных отношений в России фактически не было программных средств, позволяющих работать с правовой информацией. Значительные изменения в законодательстве и возрастающие потребности в получении актуальной и достоверной информации о текущем состоянии законодательства, подтолкнули производителей к созданию и дальнейшему развитию специализированных баз данных, получивших название справочно-поисковые системы. На этом этапе базовой стратегией компаний стала стратегия проникновения на рынок за счет рекламы и продвижения продукции. Основными инструментами в реализации стратегии стали: разработка и выпуск печатной продукции, бесплатная рассылка пробных версий журналов, открытие сайтов компаний, проведение встреч и семинаров, разработка совместимого продукта Microsoft Windows и как следствие создание Windows-версий справочно-поисковых систем.

В двадцатом столетии ситуация на рынке меняется Развитие технологий и информационных систем обусловило необходимость выпуска компаниями, компакт носителей справочно-поисковых систем, следовательно продукция компаний получает большее распространение. На этом этапе всем компаниям присуща стратегия развития рынка, при которой компания осваивает новые географические рынки и новые сегменты потребителей. В связи с этим компании выходят на региональные рынки посредством дилерского и франчайзингового сотрудничества с партнерами. Разрабатываются новые справочное - поисковые системы, охватывающие уже не только сферу юриспруденции, но и медицины, культуры, ЖКХ, финансов и др. Быстрое развитие технологий ставит перед компаниями все новые задачи: разрабатываются мобильные приложения для Android, iPhone/iPad, Windows Phone и Windows 8/Windows RT. Так же все это время делается упор на качество и удобство справочно-поисковых систем: разрабатываются новые, удобные системы поиска; в системы включаются ви-

део семинары по актуальным темам; разрабатываются справочно-поисковые системы режима online.

На данный момент компании продолжают стратегию диверсификации посредством разработки и продвижения новых товаров на новых географических и целевых рынках. Происходит насыщение рынков Западной-Сибири, Дальнего Востока и Камчатки продукцией компаний. Для этого открываются региональные представительства, и делается упор на грамотный персонал. Водятся жесткие требования, определяющие знания и навыки, необходимые сотрудникам отдела продаж (коммуникабельность, умение вести переговоры и презентовать преимущества системы конкретному клиенту, знание особенностей предлагаемого продукта и потребностей клиента). Компании создают развернутую систему обучения, в том числе разрабатываются курсы семинаров, тренингов и посттренингов для персонала. Тем самым компании, увеличивают сбыт продукции и занимают новые сегменты рынка.

Таким образом, стратегия продаж информационно-аналитических систем – это составная часть общей стратегии развития организации, представляющая собой совокупность мер и решений в области сбыта продукции. Отправной точкой при разработке стратегии продаж является товар, который реализует фирма, на его основе разрабатывается маркетинговая стратегия, а затем стратегии продаж организации, в зависимости от постоянно меняющихся условий рынка.

Список литературы

1. Андриюшенко А.А. Как правильно выстроить стратегию продаж [Текст]/А.А. Андриюшенко/Профессия-директор.- 2008г.-№7, с.51-57.
2. Бачурин Евгений Викторович. Методы и модели планирования и контроля продаж компании авиаперевозок: ДИС ... кандидата экономических наук. / Е.В. Бачурин: науч. рук. Е.П.Курочкин.-Москва [б.и.], 2003г. 208с.
3. Ветроградов В. В. Управление продажами [Текст]: учебник /В. В. Ветроградов. - М.: Питер, 2005.-240с.
4. Малиненко Ю.А.О классификациях стратегий компании [Текст]/ А.Ю.Малиненко/ Эмитент. Существенные факты, события, действия. Единое информационно-аналитическое обеспечение промышленности и предпринимательства Северо-Западного региона РФ.-2006г.-№42, с.169-171.
5. Панкрухин А.П. Маркетинг [Текст]: учебник / А.П.Панкрухин- М.: ИКФ Омега-Л, 2002г. — 656с.
6. Полиенко М.Н. Маркетинговая стратегия [Электронный ресурс]: статья/ М.Н.Полиенко / URL: <http://marketopedia.ru/33-marketingovaya-strategiya.html>.

7. Селезнев И.В. Стратегия продаж в непрерывно, меняющемся мире [Электронный ресурс]: статья/ И.В. Селезнев/URL: <http://www.prodaznik.ru/afisha/biznes-zavtrak-strategiya-i-taktika-prodazh-v-nepreryvno-menyayushchemsya-mire-29-aprelya>

8. Шмелев Н.А. Стратегический маркетинг [Текст]: учебное пособие/ Н.А. Шмелев, А.С. Ваганов, Л.А. Данченко .-М.: Московская финансово-промышленная академия, 2004г.-77с.

УДК 338.24

ОЦЕНКА ВНУТРИФИРМЕННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ Г. ОМСКА

А.О. Шестакова

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, г. Омск

В данной статье приведена характеристика организации процесса планирования на предприятиях города Омска, рассмотрена система внутрифирменного планирования на конкретном предприятии, выявлены ее недостатки и предложены мероприятия по улучшению данной системы планирования.

Промышленный комплекс является одним из ведущих секторов экономики Омской области. Более 90 % промышленного производства Омской области сосредоточено в Омске. В рейтинге крупнейших промышленных центров России согласно Институту территориального планирования «Урбаника» Омск занимает 5-е место после Москвы, Санкт-Петербурга, Сургут и Нижневартовска. Несмотря на проявление таких неблагоприятных факторов, как девальвация российского рубля относительно доллара США и евро, снижение мировых цен на сырую нефть, экономические санкции, введенные против Российской Федерации со стороны Европейского Союза, США и некоторых других стран, в целом за 2014 год имел место некоторый прирост индекса интенсивности промышленного производства в целом (на 0,9% против 0,2% за аналогичный период 2013 года).

В условиях умеренного роста внутреннего спроса промышленность в целом получит положительный импульс от ослабления обменного курса рубля. Это касается в большей степени экспортоориентированных отраслей и части отраслей, конкурирующих с импортом на внутреннем рынке.

Наибольшую долю в объёме промышленного производства Омской области имеют машиностроение и металлообработка, нефтехимия. На данный момент машиностроительный комплекс Омской области - это около 50 ведущих предприятий региона. Машиностроение в значительной степени представлено оборонно-промышлен-

ным комплексом, получающим серьезную поддержку на региональном уровне. Промышленные машиностроительные организации Омска имеют значительный научный и производственный потенциал. Общая численность занятых в этой отрасли промышленности - 35 тысяч человек. В общем объеме машиностроительной продукции страны на долю омичей приходится 2%. В Омской области создан и действует Центр высоких технологий машиностроения, обеспечивающий подготовку высококвалифицированных кадров нового поколения.

Процесс внутрифирменного планирования осуществляется в различных видах и масштабах на всех машиностроительных предприятиях, тем не менее, горизонт планирования, методы и инструменты разработки планов значительно различаются. В машиностроительном комплексе каждое предприятие имеет свои организационно-правовые особенности, которые влияют на систему внутрифирменного планирования и управления производством.

Можно выделить определенные характеристики организации процесса планирования на предприятиях города Омска: оперативное планирование производится на всех предприятиях; тактическое планирование (1 год) осуществляется практически на всех предприятиях (около 80%); долгосрочное планирование практически не используется (около 10%); бюджетирование также производится довольно редко (15%); бизнес планирование встречается более чем у половины предприятия (60%).

Следует отметить, что на машиностроительных предприятиях наиболее редко применяется долгосрочное планирование и бюджетирование, что связано с функционированием предприятий в быстроменяющейся среде и с недостаточной проработанностью процедуры стратегического планирования.

В качестве примера рассмотрим организацию процесса внутрифирменного планирования в ОАО «ЦКБА». На данном предприятии применяется система планирования, характерная для предприятий данной отрасли. Руководство стремится планировать деятельность в соответствии со своими обязательствами. Кроме того, руководство предприятия стремится участвовать в планировании и быть в курсе происходящих на предприятии событий. Процесс планирования автоматизирован. Бюджетирование в рамках корпоративной информационной системы ОАО «Корпорация тактическое ракетное вооружение» осуществляется в системе SAP SEMS strategic Enterprise Management Система представляет собой интегрированную среду для поддержки эффективного управления стратегическим развитием компании и принятия своевременных объективных управленческих решений. Решение SAP SEM состоит из пяти прикладных программных продуктов, функциональность которых полностью охватывает все процессы, необходимые для стратегического управления предприятием: планирование и моделирование бизнеса (SEM-BPS); монитор эффективности кор-

порации (SEM-CPM); бизнес-консолидация (SEM-BCS); сбор бизнес-информации (SEM-BIC); управление отношениями с участниками бизнеса (SEM-SRM).

Решение SEM-BPS представляет собой систему планирования, удовлетворяющую всем потребностям современной компании. В решение заложены инструменты, поддерживающие различные методы моделирования, включая моделирование планирования, динамическое моделирование. Использование SEM-BPS позволяет компании эффективно осуществлять планирование всей деятельности, в том числе стратегическое, разрабатывать различные сценарии планирования, координировать процесс планирования между всеми участниками бизнес-процесса, а также применять в своей работе концепцию процессно-ориентированного управления для поддержки принятия решений. Начаты работы по автоматизации внутренних процессов бюджетирования Общества в «1С: Предприятие 8.3».

Организация планирования работ, выполняемых ОАО «ЦКБА» возложена на планово-экономический отдел. В процесс планирования также вовлечены отделы исполнители, которые вносят свои предложения о сроках и трудоемкости планируемых работ.

Порядок планирования, проектирования, разработок, постановка на производство, управление производством и обслуживание, определен в соответствии с ГОСТ РВ 0015-002-2012. «Система разработки и постановки продукции на производство. Военная техника. Система менеджмента качества. Общие требования» и другими нормативными документами системы менеджмента качества, действующими на предприятии.

Планирование объемов работ по научно-исследовательским и опытно-конструкторским работам, по поставочным договорам, научно-техническим услугам и различным разовым работам по предприятию производится на основании заключенных договоров и проектов договоров, решений, распоряжений по предприятию, план-графиков работ.

Планирование разработок и производства продукции производится с целью обеспечения наиболее эффективного использования возможностей предприятия для выполнения в срок и с высоким качеством условий договора и предполагает следующие виды работ: планирование научно-исследовательских работ, опытно-конструкторских работ, изготовления опытных образцов, проведения испытаний, сопровождения в эксплуатации изделий; планирование мелкосерийного производства изделий; планирование оказания научно-технических услуг; планирование изготовления и пополнения комплектов запасных частей и принадлежностей; планирование проведения доработок.

Внутрифирменное планирование работ тематических подразделений осуществляется по заказам на основании план-графиков работ по темам, этапам.

Для учета произведенных затрат по выполнению договоров по научно-исследовательским и опытно-конструкторским работам, поставок, научно-технических услуг и других видов договоров, предусмотренных в бухгалтерском учете, применяется позаказный метод учета. Основанием для открытия заказа на проведение работ является утвержденный договор, согласованная цена этапа работы, решение по распределению денежных средств по договору, либо другие решения и распоряжения Ген. директора предприятия.

Для открытия заказа планово-экономическим отделом оформляется извещение, которое содержит информацию о наименовании темы, заказчике, источнике финансирования, сроках исполнения, номере заказа, коде общероссийского классификатора видов экономической деятельности, бухгалтерском субсчете, а также суммы средств направленных на выполнение работ в разрезе статей затрат.

После заключения договора и согласования цены, планово-экономический отдел совместно с договорным отделом и отделом темодержателем, в течение пяти дней составляет «Решение о предварительном распределении денежных средств по договору», где указывается сумма предполагаемых затрат на материалы, комплектацию, заработную плату, отчисления на социальное страхование, расходы на командировки и другие расходы предусмотренные условиями договора, а также определяется резерв предприятия по фонду заработной платы (ФЗП).

При распределении денежных средств по договору учитываются нормативы накладных расходов, расходов на социальное страхование и норматив среднедневной стоимости человеко-дня комплексных и тематических отделов.

Статьи затрат по работам и поставкам в рамках государственного оборонного заказа соответствуют примерной структуре цены заказа (этапа) согласованной при оформлении договора. По коммерческим и прочим заказам внутренняя структура цены может отличаться от представленной заказчику. Решением о распределении денежных средств устанавливается уровень рентабельности не менее 30%.

В решении отражаются вопросы технологического и технического характера, т.е. необходимость проектирования и изготовления оснастки, необходимость дополнительного запуска изделий для проведения периодических или типовых испытаний, а так же вопросы, касающиеся разработки и изготовления пультовой аппаратуры для создания рабочих мест.

Однако, в ходе анализа организации внутрифирменного планирования в тематических отделах выявлено, что сроки выполнения работ срываются по различным причинам, что увеличивает запланированные затраты, которые выплачиваются из при-

были предприятия, поэтому при распределении денежных средств по ФЗП, необходимо предусмотреть выделение ФЗП на создание следующих резервов:

а) резерва главного конструктора (РГК) на непредвиденные работы, уточнение объема работ подразделениями, проведение доработок, выплату премии по окончании темы (этапа) в размере от 10% до 50% от ФЗП, распределенного по теме (этапу);

б) резерв на оснащение производства (резерв главного инженера (РГИ)), предназначенный для проектирования, изготовления и сопровождения изготовления оснастки, а также общее технологическое сопровождение в размере до 30-40% от ФЗП опытного производства (или 10% от общего ФЗП по теме). Решение об использовании резерва принимает главный инженер по согласованию с заместителем Ген. директора по экономическим вопросам;

в) резерв предприятия (РП) от 10% и более от ФЗП по теме, этапа, для: проведения перспективных разработок в интересах темы (договора); решения отдельных технических вопросов, возникающих в процессе производства; выделения дополнительного фонда оплаты труда отдельным подразделениям при возникновении непредвиденных ситуаций; стимулирования срочных и особо важных работ по теме (договору) в подразделениях; повышения размера оплаты труда работников предприятия.

Решение согласовывается с главным конструктором, начальником отдела темодержателя, с договорным отделом, планово-экономическим отделом, заместителем Ген. директора по экономическим вопросам, утверждается заместителями Ген. директора по направлениям и является основанием для открытия заказа и разработки сквозных план-графиков. Планово-экономический отдел в течение 2-х дней выписывает извещение на открытие заказа.

Заказы на выполнение работ за счет собственных средств предприятия открываются только на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы по созданию новой и усовершенствованию производимой продукции, направленные на получение экономических выгод в будущем.

Но в системе внутрифирменного планирования данные работы не отражаются и носят стихийный характер. Работы начинаются только в момент наступления острой необходимости, что ведет к быстрому поиску средств, получению под выполняемую работу кредитов, к найму дополнительных работников, т.к. работа должна быть выполнена в кратчайшие сроки. Что ведет зачастую к некачественному ее выполнению и дополнительным доработкам, которые вновь приводят к дополнительным материальным затратам и увеличению срока выполнения работ. В связи с этим для проведения работ за счет собственных средств тематические подразделения должны заранее продумать необходимые работы, проанализировав план изготовления и поставки продукции на следующий год и не позднее 15 ноября текущего года предоставить за-

явку на проведение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ на следующий год в планово-экономический отдел.

Заявка должна содержать следующие сведения: наименование темы; сумму затрат на проведение работ в постатейном разрезе (материалы и комплектация, заработная плата, отчисления на социальное страхование, контрагенты, прочие расходы, затраты на сертификацию, испытания, расходы на командировки); техническое обоснование на проведение работ - подтверждающее перспективность и актуальность работ, а также экономические выгоды для предприятия, или бизнес-план с расчетом срока окупаемости вложений; проект технического задания или перечень основных технических требований, согласованный с основными исполнителями; проект укрупненного план-графика.

Планово-экономический отдел на основании заявок подразделений сформирует предварительный план по научно-исследовательским и опытно-конструкторским работам для рассмотрения на научно-техническом совете предприятия. Тематические отделы должны в течение 20 дней со дня утверждения плана оформить техническое задание и разработать план-график.

Работы, появившиеся в течение года (после утверждения плана), должны быть вынесены на рассмотрение научно-технического совета предприятия.

Планово-экономический отдел должен составлять смету затрат на проведение работ из собственных средств предприятия, только при наличии выписки из протокола заседания научно-технического совета по утверждению темы или приказа по предприятию, план-графика работ, а также расшифровок по статьям: прочие расходы, контрагенты, материалы и комплектующие (дорогостоящие покупные комплектующие изделия и приборы). В соответствии со сметой выписывается извещение на открытие заказа.

В случае невыполнения работы в установленный срок, руководитель темы обязан доложить на научно-техническом совете причину создавшейся ситуации, предложить новый срок завершения работ или их приостановку. При несоблюдении сроков исполнения работ общий объем финансирования работ не должен увеличиваться. Увеличение финансирования при корректировке срока возможно только при условии внесения изменений в техническое задание, при этом должно быть оформлено новое технико-экономическое обоснование или бизнес-план.

По выполненным работам руководители тем должны оформить технический отчет и акт о выполнении работ. Основной (сквозной) план-график по теме разрабатывается главным конструктором или руководителем темы. Перечень работ основного план-графика соответствует ведомости исполнения по договору, содержит информацию о трудоемкости, ФЗП и сроках исполнения запланированных работ.

Основной план-график содержит по каждой позиции перечень исполнителей со своими сроками, трудоёмкостью и фондом заработной платы каждого исполнителя. В основном (сквозном) план-графике ФЗП рассчитывается на работу в целом и по каждому подразделению в отдельности.

Расчет ФЗП по подразделениям производится исходя из трудоемкости работ и стоимости человеко-дня подразделений, участвующих в выполнении работ. Стоимость человеко-дня подразделения рассчитывается отделом оплаты труда и занятости.

При расчете ФЗП по графикам работ учитывается стоимость человеко-дня каждого подразделения.

В расчет стоимости человеко-дня включаются следующие виды оплат: оплата по установленным окладам, среднечасовым ставкам выполненных работ сдельщиков (без учета переработки норм) и без учета работников, находящихся в отпуске по уходу за ребенком и в длительном отпуске без сохранения заработной платы; районный коэффициент.

Из расчета стоимости человеко-дня исключается резерв дополнительной заработной платы на оплату ежегодных и дополнительных отпусков работников подразделения в размере 11,32 % .

Для более достоверного планирования ФЗП, проанализировав фактические затраты, производимые на оплату труда, необходимо в стоимость человеко-дня (нормочаса) дополнительно включать следующие виды оплат: оплата премий руководителям, специалистам, служащим и рабочим в размере 25% за основные результаты хозяйственной деятельности; оплата премий рабочим; доплата работникам, на рабочих местах которых присутствует неблагоприятное воздействие вредных производственных факторов; надбавка за работу со сведениями, составляющими государственную тайну; постоянные надбавки и доплаты (надбавка за самоконтроль, надбавка за профессиональное мастерство, высокую квалификацию, надбавка за тему); ежемесячное вознаграждение за выслугу лет (10%); премиальный фонд начальника подразделения.

Основной план-график может быть, при необходимости, дополнен сетевым (разукрупненным) и диспетчерским графиком, в тех случаях, где предусмотрено изготовление изделий.

Для организации более оперативного управления и контроля за исполнением и корректировкой сроков по договорам, договорной отдел должен своевременно, по мере поступления, передавать в планово-экономический отдел и главным конструкторам договорные документы.

Для организации оперативного планирования и управления в процессе выполнения плана экономисты подразделений должны: оформлять контрольные рапорта на

позиции плана, на которые установлен срок выполнения; в течение 1-2 дней представлять в планово-экономический отдел закрытые контрольные рапорта, на основании которых работником планово-экономического отдела делается отметка о факте и сроке исполнения соответствующей позиции в сетевом или основном (сквозном) план-графике; оформлять (при необходимости) ведомости корректировок; отдел технического контроля предприятия после укомплектования изделий должен передавать в планово-экономический отдел ведомость упаковки для подготовки распоряжения по предприятию и решения финансовых вопросов по заказам.

Подводя итог, стоит отметить, что при проведении анализа разрабатываемых и выполняемых планов выявлены существенные недостатки, которые в большинстве случаев сводят на нет все мероприятия по организации планирования. К ним относятся: отсутствие маркетингового исследования рынка, нерациональность планирования (наличие большого количества ненужного сырья и материалов, и недостаточное количество необходимого, что приводит к срывам сроков поставок), неточность планирования вследствие срывов поставок, перегруженности отделом, несоответствие бухгалтерского и управленческого учета, затянутость планирования во времени.

Список литературы

1. Бухалков, М.И. Внутрифирменное планирование. – М.: ИНФРА-М, 2009.– 392с.
2. ГОСТ РВ 0015-002-2012. «Система разработки и постановки продукции на производство. Военная техника. Система менеджмента качества. Общие требования»

РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ-ДИСТРИБЬЮТОРА

О. А. Шнайдер

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, г. Омск

В данной статье рассмотрена методика анализа конкурентоспособности предприятия, оказывающего дистрибьюторские услуги, с учетом специфики данной сферы деятельности. Предложена методика формирования интегрального показателя конкурентоспособности предприятия-дистрибьютора.

Конкурентоспособность предприятия-дистрибьютора является комплексным понятием и для того, чтобы дать оценку организации по данному показателю, необходимо проанализировать основные его составляющие. К таким составляющим, безусловно, относится тот продукт, который предлагает предприятие потребителям, т.е.

услуга дистрибьютора, а также необходимо проанализировать еще ряд комплексных показателей, характеризующих основные результаты деятельности дистрибьюторской фирмы. Деятельность дистрибьютора основана на выполнении конъюнктурообразующих функций, способствует улучшению организации внутреннего рынка, установлению хозяйственных связей между производителями продукции и оптовой и розничной торговлей, обогащает ассортимент, создает предпосылки для сбалансирования спроса и предложения на потребительском рынке. Исходя из специфики дистрибьюторской деятельности, необходимо скорректировать перечень основных параметров, формирующих конкурентоспособность фирмы. Логика определения этих параметров представлена на схеме (рис. 1)

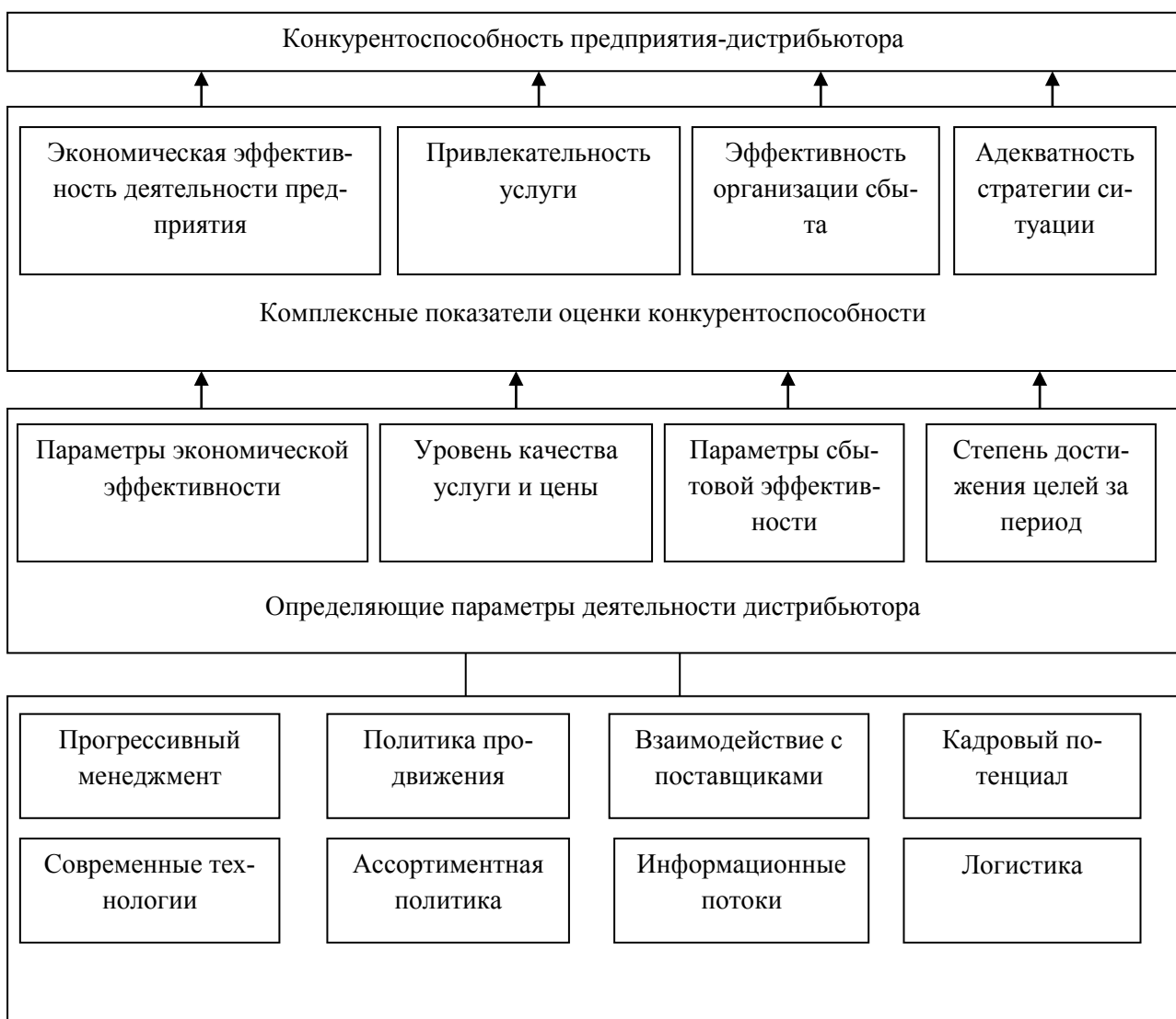


Рис. 1. Основные показатели конкурентоспособности предприятия-дистрибьютора

Таким образом, можно выделить четыре группы комплексных показателей конкурентоспособности дистрибьютора: конкурентоспособность услуги на основе ее привлекательности; экономическая эффективность деятельности предприятия как экономический результат функционирования компании; эффективность организации сбыта как качество логистических процессов и интенсивность реализации товаров; выбранная стратегия в определенных условиях развития рынка с учетом целей предприятия. Рассмотрим методику оценки конкурентоспособности предприятия-дистрибьютора поэтапно, детализируя алгоритм действий на каждом из них. В первую очередь рассмотрим конкурентоспособность услуги, предоставляемой дистрибьюторской компанией (рис. 2 [4, С. 99]).

Сложность задач, связанных с оказанием и оценкой качества дистрибьюторских услуг обусловлена тем, что ее деятельность состоит в предоставлении услуг двум группам экономических агентов: поставляющим товары (производителям) и покупающим товары (региональным оптовым предприятиям, розничным торговым организациям). Однако эффективность деятельности, связанной с обслуживанием клиентов, во многом определяет удовлетворенность производителя деятельностью дистрибьютора, а, следовательно, его конкурентоспособность на рынке дистрибьюторских контрактов. При выборе партнера, производитель оценивает, насколько хорошо потенциальные дистрибьюторы выполняют функции, значимые для клиентов-посредников. Поэтому, оценивая конкурентоспособность услуги, основное внимание будет уделено взаимодействию дистрибьютора с клиентами.

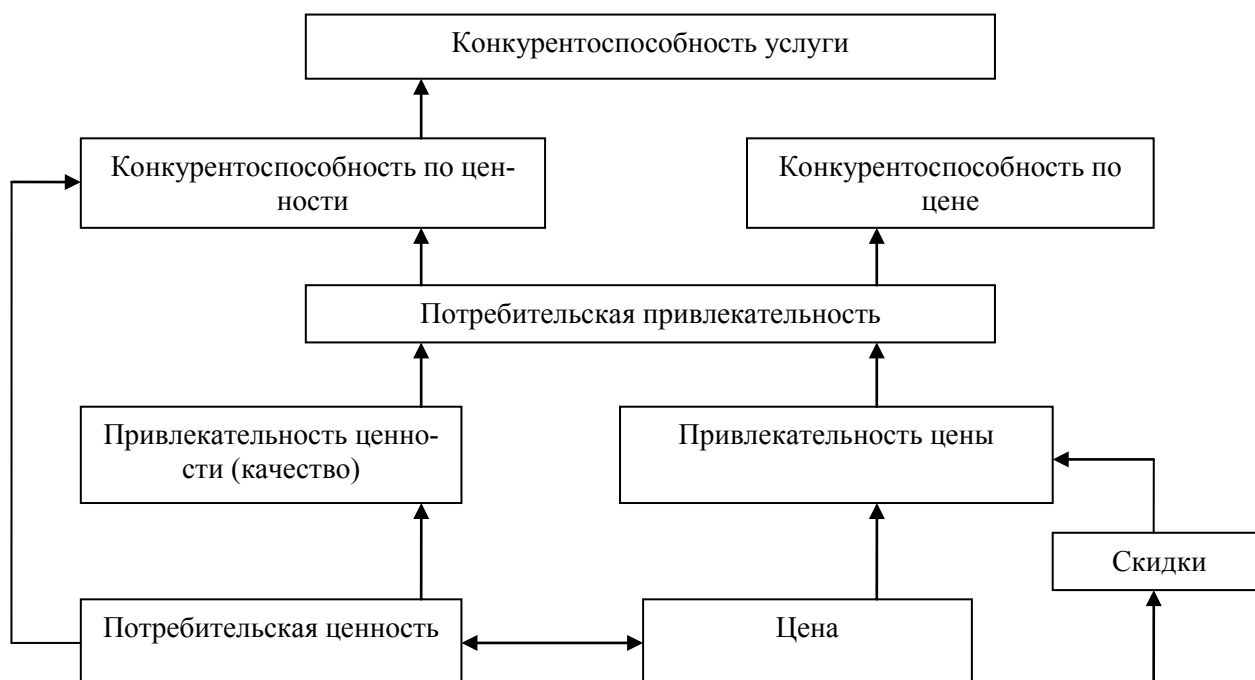


Рис. 2. Схема формирования конкурентоспособности услуги

Дистрибьютор оказывает клиентам комплексную услугу, которая непосредственно влияет на его конкурентоспособность. Необходимо выявить комплекс составляющих, которые в итоге и формируют конкурентоспособность услуги, оказываемую дистрибьюторской компанией.

В условиях конкуренции главной целью предприятия-дистрибьютора является получение удовлетворяющей фирмы прибыли при условии обеспечения необходимого качества обслуживания клиентов с одной стороны и снижении издержек по оказанию услуги с другой стороны. Оценка конкурентоспособности услуги дистрибьютора, по мнению автора, должна включать в себя ряд этапов, учитывая специфические особенности данного вида хозяйственной деятельности. Процесс комплексной оценки конкурентоспособности услуги дистрибьютора представлен в табл. 1.

Таблица 1

Процесс комплексной оценки конкурентоспособности услуги дистрибьютора

Этапы	Содержание этапа
1 этап	определение перечня показателей, необходимых и достаточных для оценки конкурентоспособности дистрибьюторской услуги
2 этап	описание, уточнение методики расчета каждого показателя, влияющего на конкурентоспособность услуги дистрибьютора
3 этап	определения значимости (веса) всех показателей с точки зрения обеспечения конкурентоспособности дистрибьюторской услуги
4 этап	определения базовых значений показателей
5 этап	определение фактических значений показателей конкурентоспособности дистрибьюторской услуги
6 этап	определение значений всех комплексных и единичных показателей конкурентоспособности услуги дистрибьютора
7 этап	определение обобщенного показателя конкурентоспособности услуги дистрибьютора
8 этап	определение относительной стоимости услуги
9 этап	расчет интегрального показателя конкурентоспособности услуги
10 этап	использование данного показателя для анализа конкурентоспособности предприятия-дистрибьютора

Основная проблема с точки зрения методологии оценки конкурентоспособности – обоснованный выбор перечня показателей качества, определяющий полезный эффект от услуги. Для обоснования необходимо рассмотреть сущность потребительной стоимости услуги, опираясь на три ключевых понятия в сфере услуг – собственно

«услуга», «обслуживание», «условия обслуживания». Учитывая, что в основе оказания дистрибьюторской услуги лежит оптовая торговля, то в соответствии с российским стандартом, услуга торговли – результат непосредственного взаимодействия продавца и потребителя; торговое обслуживание – деятельность продавца при непосредственном контакте с покупателем товара; условия торгового обслуживания – совокупность факторов, воздействующих на покупателя в процессе торгового обслуживания [1].

Таким образом, в перечень показателей для оценки качества услуги следует включить критерии, связанные как с товаром, так и с процессом обслуживания.

Данные критерии характеризуют все аспекты дистрибьюторской услуги, которые клиент может оценить. Стоит отметить, что они выражаются в различных единицах измерения, а это создает определенные трудности в обобщении результатов исследования качества услуги на предприятии по данным показателям. Для решения данной проблемы необходимо их выразить в баллах, что позволит сформировать единый коэффициент, характеризующий качество услуги. В качестве базы для сравнения, наряду с услугой конкурента, предлагается эталонная модель, построенная на основе опроса потребителей. Такой подход в большей степени, чем другие подходы, ориентирован на потребности клиентов и показывает отклонение существующего уровня обслуживания от идеальной модели клиентов.

Для того, чтобы клиент был удовлетворен услугой, т.е. качеством услуги, в рамках всех перечисленных показателей необходимо создание и бесперебойное функционирование обеспечивающей системы, наличие и бесперебойность функционирования которой в том числе позволяет достигнуть необходимого уровня конкурентоспособности дистрибьюторской услуги. Основными составляющими данной системы предлагается выделить: логистику предприятия, отлаженное взаимодействие с поставщиком, персонал компании, информационные технологии и т.д. (см. рис. 2).

Проанализировав литературу по данной проблеме [2, 3], с точки зрения автора, перечень критериев, предлагаемый в табл. 2, является наиболее рациональным для оценки конкурентоспособности услуг дистрибьютора. Для определения коэффициентов весомости всех показателей конкурентоспособности услуги следует использовать метод экспертных оценок.

Далее с помощью формулы 1 необходимо рассчитать величины единичных показателей для анализируемой услуги дистрибьютора и для базовой модели (обобщенный показатель конкурентоспособности услуги).

$$ПК_{yc} = \sum_{i=1}^n m_i * q_i, \quad (1)$$

где: m_i — коэффициент весомости комплексного показателя;

q_i — комплексный показатель i -го свойства.

Комплексные и единичные показатели для анализа конкурентоспособности

Комплексные показатели 1 уровня	Комплексные показатели 2 уровня	Единичные показатели	Оценка
Услуга (результат)	Рациональность ассортимента предлагаемых товаров	Широта, полнота, устойчивость и обновляемость ассортимента, соответствие структуры ассортимента требованиям потребителей, привлекательность ассортимента	Оценивается каждый единичный показатель по трехбалльной шкале (3- высший балл, 1- низший балл)
	Качество реализуемых товаров	Наличие отделов контроля качества реализуемых изделий, наличие приспособленных помещений для хранения и перемещения продукции	
	Соблюдение условий поставки	Соблюдение сроков поставки, точность поставки по видам и качеству товаров	
Качество обслуживания (процесс)	Процесс размещения заявки	Наличие формы активных продаж, наличие и соблюдение графика посещения клиента, консультации клиентов (грамотность, оперативность), индивидуальный подход к клиенту	
	Помощь в продвижение товаров	Обеспечение рекламными материалами, активность стимулирующей деятельности дистрибьютора	
Условия обслуживания	Доступность услуги	Наличие доставки, возможность кредитования, период времени с момента заказа товара до его доставки	
	Гарантийные обязательства	Условия возврата товара	

В процессе оценки качества оказываемой услуги стоит отметить, что с точки зрения потребителя можно оценить только процесс и результат оказания услуги. А

все, что является базой формирования качества услуги, но не «видно» для потребителя, трудно поддается оценки с точки зрения клиента. Поэтому при оценке какого-либо параметра низким баллом, причину стоит искать и в «невидимых» для потребителя составляющих обеспечивающей системы.

На следующем этапе необходимо определить относительную стоимость данной услуги. Для этого необходимо уточнить процедуру ценообразования и восприятие цены потребителями в данной сфере. Отсутствие производства в данной отрасли предполагает, что цена товара, реализуемого дистрибьютором, равна сумме следующих составляющих: цена входная, а также затраты и прибыль дистрибьютора, которые равны реализованной торговой наценке. Учитывая это, можно сказать, что стоимость услуги дистрибьютора равна реализованной торговой наценке. Поскольку объемы заказов различны, рассчитаем среднюю стоимость оказываемой услуги, приходящуюся на 1 кг продукции (формула 2):

$$C_{cp} = \frac{\sum_{i=1}^n m n_i * n_i}{N}, \quad (2)$$

где: $m n_i$ - сумма реализованной торговой надбавки по i -му виду продукции, реализуемой дистрибьютором за период, руб.;

n_i - количество i -й продукции, реализуемой дистрибьютором за период, кг;

N - общее количество проданной продукции за период, кг.

Для того, чтобы оценить конкурентоспособность данной услуги с точки зрения ее стоимости, необходимо сравнить полученную величину с той, которую покупатель считает оптимальной, сформированную на основе опроса (формула 3).

$$C_{yc} = ЦУ_1 / ЦУ_0, \quad (3)$$

где: $ЦУ_1$ – цена услуги изучаемого предприятия, руб.;

$ЦУ_0$ — оптимальная с точки зрения покупателя цена услуги, полученная в ходе опроса, руб.

Показатель конкурентоспособности услуги рассчитывается из отношения обобщенного показателя качества услуги дистрибьютора и относительной стоимости приобретаемой услуги (формула 4).

$$K_y = PK_{yc} / C_{yc}, \quad (4)$$

где: PK_{yc} - обобщенный показатель качества услуги дистрибьютора;

C_{yc} - относительная стоимость услуги дистрибьютора.

Далее необходимо проанализировать экономическую эффективность деятельности предприятия, оказывающего дистрибьюторские услуги. Среди множества показателей, используемых для анализа экономической эффективности, учитывая их взаимосвязь, выделим наиболее существенные для оценки конкурентоспособности торгового предприятия. К таким показателям можно отнести: выручка, рентабельность, производительность труда, эффективность оплаты труда. Для расчетов предлагается использовать интегральный показатель экономической эффективности хозяйственной деятельности предприятия (формула 5), который, наряду с оценкой эффективности финансовой деятельности предприятия, учитывает эффективность использования торгового потенциала и эффективность трудовой деятельности [5, С. 49].

$$I_{\text{эхд}} = \sqrt[3]{\text{Эитп} \times \text{Эфд} \times \text{Этд}}, \quad (5)$$

где: Эитп - это эффективность использования торгового потенциала;

Эфд - это эффективность финансовой деятельности;

Этд - это эффективность трудовой деятельности.

Данный коэффициент в этом случае является более информативным по сравнению с расчетом показателей финансовой устойчивости предприятия, которые используются в большинстве проанализированных методик. Кроме того, рассчитанные значения коэффициентов, характеризующих финансовое состояние не всегда однозначны в толковании. В частности, низкое значение коэффициента автономии может свидетельствовать как о слабой финансовой устойчивости и зависимости от внешних кредиторов, а, с другой стороны, о высокой степени доверия кредитных учреждений к организации, что может являться подтверждением конкурентоспособности организации. Коэффициент маневренности в данной сфере деятельности обоснованно всегда достаточно велик, так как оборотные активы составляют более чем значительную часть совокупных активов предприятия, и поэтому никак не характеризует степень конкурентоспособности торговой организации и т.д.

Третьим элементом, формирующим интегральный показатель конкурентоспособности дистрибьюторской организации, является эффективность сбытовой деятельности. Оценивая организацию сбыта, необходимо учесть, что этот комплексный показатель в данном случае связан с основным видом деятельности предприятия – формированием товарных запасов и их реализацией. Поэтому его оценку нужно производить более детально, нежели для производственной организации. Для анализа будет использована информация о рентабельности продаж, эффективности рекламы, а информация о степени затоваренности (актуальна для сферы производства) будет заменена данными о соответствии средних запасов оптимальным. Эта информация на-

шла отражение в сводном показателе, характеризующем эффективность сбыта (формула 6).

$$\mathcal{E}_c = a_1 * P_n + a_2 * K_p + a_3 * K_o, \quad (6)$$

где: P_n - коэффициент рентабельности продаж;

K_p - коэффициент эффективности рекламы;

K_o - коэффициент соответствия средних оптимальных размеров товарных запасов по совокупности наименований товаров средним фактическим товарным запасам;

a_1, a_2, a_3 - значимость показателя, которая определяется экспертным методом, сумма равна 1.

Методика расчета первых двух коэффициентов широко описана в литературе, поэтому остановимся только на расчете коэффициента соответствия средних оптимальных размеров товарных запасов средним фактическим товарным запасам (формула 7).

$$K_o = \frac{1}{\left| 1 - \frac{Z_{оп}}{Z_{ф}} \right|}, \quad (7)$$

где: $Z_{оп}$ - средние оптимальные запасы, тонн;

$Z_{ф}$ - средние фактические запасы, тонн.

Оптимальные запасы определяются на основе существующих потребностей в тех или иных товарах, т.е. на основе уровня продаж. Показатель оптимальности запасов показывает отклонение фактических товарных запасов от оптимальных в большую или меньшую сторону, которое в равной степени можно оценить как неэффективное. Чем меньше данное значение, тем эффективнее деятельность компании, поэтому для того, чтобы рост значений по всем составляющим коэффициента имел однонаправленное толкование, полученный результат необходимо соотнести с единицей.

В качестве четвертого показателя, оказывающего непосредственное влияние на уровень конкурентоспособности организации, автором предлагается оценить степень адекватности выбранной предприятием стратегии, учитывая сложившиеся рыночные условия и его стратегические цели. Для этого необходимо планируемые значения такого показателя, как доля рынка за отчетный период сопоставить с фактическим результатом. Степень достижения фактического значения показателя до уровня планируемого свидетельствует о правильности выбранной стратегии. Расчет можно произвести по формуле 8:

$$K_{ac} = \frac{1}{\left| 1 - \frac{D_{ф}}{D_n} \right|}, \quad (8)$$

где: Дф – фактическое значение рыночной доли предприятия, %;

Дп – плановое значение доли рынка фирмы, %.

Для обеспечения конкурентоспособности организации необходимо создание и бесперебойное функционирование системы обеспечивающих элементов, основными составляющими которой являются: логистика предприятия, отлаженное взаимодействие с поставщиком, персонал компании, информационные технологии и т.д.

Обобщая полученные выше тождества, уровень конкурентоспособности предприятия-дистрибьютора можно рассчитать по формуле 9:

$$K = K_y * a_1 + K_{ээ} * a_2 + K_{сэ} * a_3 + K_{ас} * a_4, \quad (9)$$

где: K_y – конкурентоспособность услуги;

$K_{ээ}$ - коэффициент экономической эффективности;

$K_{сэ}$ - коэффициент сбытовой эффективности;

$K_{ас}$ - степень адекватности выбранной стратегии;

a_1, a_2, a_3, a_4 - вес каждого коэффициента.

Таким образом, разработанная методика позволяет проанализировать уровень конкурентоспособности предприятия, работающего в сфере дистрибьюторских услуг. При этом учет специфики данной сферы бизнеса позволяет точнее определить положение предприятия на рынке относительно конкурентов. При условии получения низкого значения рассчитываемого показателя, данная методика позволяет установить причину снижения конкурентоспособности предприятия с тем, чтобы ее устранить в процессе управленческого воздействия.

Список литературы

1. Аистова М.Д. Реструктуризация предприятия: вопросы управления. Стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям/ М.Д. Аистова – М. : Альпина Паблишер, 2002.

2. Дзахмишева И. Ш. Методика оценки конкурентоспособности услуг в розничной торговой сети / И. Ш. Дзахмишева // Маркетинг в России и за рубежом. - 2004. - №3.- С. 93-107.

3. Лифиц И. Методология оценки конкурентоспособности услуг торговли / И. Лифиц, О. Коволенко // Маркетинг. - 1997. - № 3 - С. 62-69.

4. Магомедов Ш. Метод оценки конкурентоспособности предприятия розничной торговли. / Ш. Магомедов, И. Койчакаев // Маркетинг - 2007. - № 5. - С. 91 -102.

5. Минько Э. В. Качество и конкурентоспособность / Э. В. Минько, М. Л. Кричевский. - СПб.: Питер, 2004. - 268 с.

РЕАЛИЗАЦИЯ ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА В ПАВЛОДАРСКОЙ ОБЛАСТИ

А.С. Шорохова

Инновационный Евразийский университет, г. Павлодар

В статье рассматриваются основные направления поддержки малого бизнеса в Павлодарской области. Приведена характеристика программ по развитию малого бизнеса. Представлены конкретные результаты проводимой работы в данном секторе.

В экономике ведущих мировых держав огромное значение отводится малому бизнесу, который представляет собой основу для становления среднего класса, являющегося базисом для экономического развития государства. В условиях инновационно-индустриального развития, обозначенным приоритетом для Казахстана, вопросы развития малого бизнеса приобретают особую актуальность.

В странах с развитой рыночной экономикой осуществляется широкая поддержка малого бизнеса. Республика Казахстан также понимает значимость данного процесса, и потому реализует комплекс мер, направленных на государственную поддержку малого бизнеса, которая включает в себя следующие основные меры: государственная поддержка и содействие на этапах становления, функционирования и развития бизнеса; финансовая поддержка развития малого бизнеса; информационно-аналитическая помощь; поддержка в области образования и повышения квалификации предпринимателей; материально-техническая поддержка.

Одним из основных результатов принимаемых государством мер по поддержке и развитию малого бизнеса является рост числа субъектов малого бизнеса. Об этом свидетельствуют результаты текущего анализа сферы малого бизнеса в Павлодарской области, трендовый анализ показателей представлен в таблице 1.

Таблица 1

Анализ субъектов малого бизнеса Павлодарской области

Количество субъектов малого бизнеса, единиц	По состоянию на 1 января				
	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
всего зарегистрированных	8040	8455	8926	9157	9049
действующих	5148	4390	4479	4736	5587
из них активных	2505	2497	2731	2837	3398

Вывод: Анализ субъектов малого бизнеса Павлодарской области показал, что наблюдаются положительные изменения в данном секторе экономики. Так, на начало

2015 года в сравнении с 2011 годом рост зарегистрированных субъектов малого бизнеса составил 12,55 процента или 1009 единиц. Рост действующих субъектов малого бизнеса составил 8,53 процента или 439 единиц. Рост активных субъектов малого бизнеса из них составил 35,65 процента или 893 единиц. В сравнении 2012 года с 2011 годом рост зарегистрированных субъектов малого бизнеса имел место, и составлял 5,16 процента или 415 единиц, наряду с этим происходило снижение действующих субъектов на 14,72 процента или 758 единиц, среди них снижение активных было незначительным и составило 0,32 процента или 8 единиц. А сравнивая 2013 год с 2012 годом, необходимо отметить рост всех показателей. Так на начало 2013 года рост зарегистрированных субъектов малого бизнеса составил 5,57 процента или 471 единица, рост действующих субъектов малого бизнеса составил 2,03 процента или 89 единиц, из них рост активных субъектов малого бизнеса составил 9,37 процента или 234 единицы. Анализируя ситуацию на начало 2014 и 2013 годов необходимо также отметить рост всех показателей, так на начало 2014 года рост зарегистрированных субъектов малого бизнеса составил 2,59 процента или 231 единица, рост действующих субъектов малого бизнеса составил 5,74 процента или 257 единиц, из них рост активных субъектов малого бизнеса составил 3,88 процента или 106 единиц. И наконец, сравнивая ситуацию на начало текущего года с предыдущим, необходимо отметить незначительное снижение количества зарегистрированных субъектов малого бизнеса на 1,18 процента или 108 единиц, несмотря на это замечен более интенсивный рост действующих субъектов на 17,96 процента или 851 единица и активных субъектов на 19,77 процента или 561 единица.

Таким образом, проведенный анализ субъектов малого бизнеса Павлодарской области показывает, что изменения показателей в целом позитивные. Эффективный рост количества субъектов малого бизнеса становится возможным благодаря применению программ по поддержке и развитию малого предпринимательства.

К положительным изменениям исследуемых показателей привело осуществление эффективной государственной поддержки малому бизнесу в Республике Казахстан. Ее реализацию в Павлодарской области по основным направлениям рассмотрим более подробно. Основным инструментом поддержки явилась Программа «Дорожная карта бизнеса 2020», с момента реализации которой одобрено 516 проектов на общую сумму инвестиций 74,9 млрд. тенге.

С начала реализации Программы на область выделено 13,3 млрд. тенге.

Для сравнения в 2010 году – 0,4 млрд. тенге, в 2011 году – 1,7 млрд. тенге (индустриальная инфраструктура – 730,7 млн. тенге), в 2012 году – 3,0 млрд. тенге (индустриальная инфраструктура – 2,4 млрд. тенге), в 2013 году – 3,8 млрд. тенге (индустриальная инфраструктура – 1,7 млрд. тенге), в 2014 году - 4,4 млрд. тенге.

В рамках первого направления «Поддержка новых бизнес-инициатив» с начала реализации Программы одобрено 493 проекта на сумму 58,8 млрд. тенге:

- по субсидированию процентной ставки по кредитам одобрено 420 проектов на общую сумму инвестиций 51,8 млрд. тенге. Подписаны договора субсидирования по 378 проектам.

Для сравнения в 2010 году одобрено 9 проектов на сумму 0,7 млрд. тенге, в 2011 году – 82 проекта на сумму 19,4 млрд. тенге, в 2012 году - 140 проектов на сумму 15,1 млрд. тенге, в 2013 году - 153 проекта на сумму 14,5 млрд. тенге, в 2014 году – 36 проектов на сумму 2,1 млрд. тенге;

- по предоставлению гарантий по кредитам одобрено 32 проекта на общую сумму гарантий 871,1 млн. тенге. Подписаны договора гарантирования по 32 проектам.

Для сравнения в 2011 году одобрено 2 проекта на сумму 82,6 млн. тенге, в 2012 году - 11 проектов на сумму 571,9 млн. тенге, в 2013 году - 15 проектов на сумму 177,8 млн. тенге, в 2014 году - 4 проекта на сумму 38,8 млн. тенге

- по грантовому финансированию одобрено 15 проектов на общую сумму 45 млн. тенге. Данный инструмент реализуется с 2013 года. Подписаны договора по предоставлению грантов по 15 проектам;

- по развитию индустриальной инфраструктуры одобрено 26 проектов на общую сумму инвестиций 6,13 млрд. тенге.

Для сравнения в 2011 году одобрено 5 проектов на сумму 1,05 млрд. тенге, в 2012 году – 11 проектов на сумму 3,0 млрд. тенге, в 2013 году - 10 проектов на сумму 2,08 млрд. тенге.

По второму направлению Программы «Оздоровление предпринимательского сектора» Региональным координационным советом одобрено 14 проектов на сумму 10,0 млрд. тенге. Данное направление с 2012 года не реализуется.

По третьему направлению «Снижение валютных рисков» одобрено 9 проектов на сумму 6,13 млрд. тенге. Подписаны договоры субсидирования по 6 проектам.

Для сравнения в 2011 году – 1 проект (ТОО «Павлодарсоль») на сумму 0,07 млрд. тенге, в 2012 году 2 проекта (ТОО «Компания «Нефтехим LTD», ТОО «КЭММИ») на сумму 3,16 млрд. тенге, в 2013 году одобрено 6 проектов (КХ «Талапкер», АО «Казэнергокабель» - 2 проекта, ТОО «Tiger Tie Казахстан», ТОО «КЭММИ GROUP» - 2 проекта) на сумму 2,90 млрд. тенге.

Наибольшее количество проектов по государственной программе «Дорожная карта бизнеса 2020» реализуется в транспорте и складировании (41,3 %), в обрабатывающей (36,3 %) и горнодобывающей (1,8 %) промышленности, сельском хозяйстве (8,6 %), здравоохранении (5,3 %), туризме (3 %) и образовании (1,5 %).

По четвертому направлению Программы «Усиление предпринимательского потенциала» с начала реализации Программы предоставлено 5 283 сервисные услуги на сумму 149,4 млн. тенге.

Для сравнения за 2010 год – 1066 сервисных услуг на сумму 37,5 млн. тенге, за 2011 год – 709 сервисных услуг на сумму 35,8 млн. тенге, за 2012 год – 1613 сервисных услуг на сумму 45 млн. тенге, 2013 году оказано 1895 сервисных услуг на сумму 34,3 млн. тенге.

В рамках проекта «Деловые связи» обучено 87 человек. Из них стажировку за рубежом в США и Германии прошли 17 человек.

В рамках проекта «Бизнес-советник» обучен 4871 человек.

По обучению топ-менеджмента малого и среднего бизнеса на базе бизнес-школы АОО «Назарбаев Университет» обучено 48 человек.

В рамках компонента «Старшие сеньоры» обучен 1 человек. Данный компонент реализуется с 2013 года.

В результате реализации Программы сохранено более 30 тысяч рабочих мест и создано более 4 тысяч рабочих мест.

Продолжает активно работать трехуровневая система развития предпринимательства:

- областной уровень: Центр обслуживания предпринимателей, ТОО «Центр развития предпринимательства и инноваций»;
- города и районы: Центры поддержки предпринимательства;
- сельские округа: Мобильные центры поддержки предпринимательства.

Данными Центрами развития предпринимательства осуществляются услуги по следующим направлениям: бухгалтерский, налоговый, статистический учет и отчетность; юридическая поддержка, информационные услуги, разработка бизнес-планов, разработка стратегии развития предприятий, исследования рынка, повышение квалификации по основам ведения бизнеса, маркетингу.

Мобильный центр поддержки предпринимательства от АО «Фонд развития предпринимательства «Даму», согласно графику, осуществляет выезды во все города и районы области в целях проведения разъяснительной работы населению по мерам поддержки предпринимательства и по реализации государственных программ.

Следующий эффективный инструмент государственной поддержки, значительно способствующий развитию малого бизнеса в области – это государственная программа «Дорожная карта занятости 2020».

С начала реализации второго направления Программы «Дорожная карта занятости 2020» на предоставление бюджетных кредитов для содействия развитию пред-

принимательства на селе выделено из республиканского бюджета всего 2 215, 8 млн. тенге, в том числе в 2011 г. – 370,0 млн. тенге, 2012 г. – 769,5 млн. тенге.

В 2013 году выделено 1 076,3 млн. тенге, в том числе первый транш на сумму 742,3 млн. тенге и второй транш на сумму 334,0 млн. тенге.

Денежные средства, выделенные на 2013 год, освоены в полном объеме, выдано 492 микрокредита на сумму 1090,6 млн. тенге (в т.г. ТОО МКО «ФЦ «Павлодар» за счет возвратных средств выдано кредитов на 14,4 млн. тенге больше, чем выделенный лимит), в 2012 году – 333 кредита на сумму 769,5 млн. тенге.

Наибольшая активность предпринимателей по участию в данной Программе наблюдается в Баянаульском районе (55 проектов), Железинском районе (51 проект), сельской зоне г. Аксу и Лебяжинском районе (по 49 проектов).

В целом с начала реализации Программы выдано 1002 микрокредита на сумму 2 230,1 млн. тенге. В 2014 году на реализацию микрокредитования в рамках Программы из республиканского бюджета выделено 712,8 млн. тенге.

Таким образом, реализация основных направлений поддержки и развития малого бизнеса позволяет наблюдать положительные тенденции в развитии малого бизнеса в регионе.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

О.И. Шуктуева

Национальный исследовательский Томский государственный университет, г. Томск

На сегодняшний день в России рассматривается заинтересованность российских организаций, в привлечении зарубежных инвесторов, выходе на международные рынки капитала, установлении партнерских отношений с иностранными контрагентами. В данной статье затронуты такие вопросы, как: необходимость применения финансовой отчетности, составленная в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности, иностранным компаниям, действующим на российском рынке, и российским организациям с иностранными инвестициями. А также цель выбора международных стандартов финансовой отчетности для введения финансовой отчетности на территории Российской Федерации.

Переход к рыночным отношениям, включение российской экономики в мирохозяйственные отношения выдвинули в число актуальных вопросов совершенствования бухгалтерского учета и его приближения к международным стандартам финансовой отчетности. На Западе считают, что бухгалтерский учет и отчетность в России не отвечают международным стандартам, концепциям, постулатам и принципам бухгал-

терского учета, принятым в странах с развитой рыночной экономикой. В последние годы среди специалистов в области учета и аудита бытуют различные мнения по поводу использования международных стандартов в бухгалтерском учете России. Их можно условно разделить на три направления:

первое – рекомендовать целиком и полностью использование международных стандартов в бухгалтерском учете;

второе – отказаться вообще от использования международных стандартов и разработать только свои национальные, российские;

третье - разработать российские стандарты путем приспособления международных стандартов к национальным бухгалтерским требованиям.

Многие организации по всему миру составляют и представляют финансовую отчетность внешним пользователям. Хотя может показаться, что такая финансовая отчетность схожа в разных странах, существуют различия, которые, по всей вероятности, были обусловлены целым рядом обстоятельств социального, экономического и юридического характера, а также тем, что при установлении национальных требований в разных странах во внимание принимаются потребности разных пользователей финансовой отчетности.

Этот широкий спектр различных обстоятельств привел к использованию разнообразных определений элементов финансовой отчетности, например: активов, обязательств, собственного капитала, доходов и расходов. Это также привело к использованию различных критериев признания статей финансовой отчетности и предпочтению разных баз оценки. Затронутыми оказались также состав финансовой отчетности и объем информации, раскрываемой в ней.

В июле 2010 года произошло знаковое событие для применения МСФО в России — был принят Федеральный закон № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности», согласно которому:

- международные стандарты финансовой отчетности получили официальный статус на территории России (п. 3 ст. 3: «На территории Российской Федерации применяются МСФО и Разъяснения МСФО, принимаемые Фондом Комитета по МСФО и признанные в порядке, установленном с учетом требований законодательства РФ Правительством РФ по согласованию с ЦБ РФ»);

- был определен круг организаций, обязанных составлять консолидированную финансовую отчетность по МСФО начиная с отчетности за год, следующий за годом, в котором МСФО признаны для применения на территории РФ.

Постановлением Правительства РФ от 25 февраля 2011 г. № 107 утверждено Положение о признании международных стандартов финансовой отчетности

и разъяснений международных стандартов финансовой отчетности для применения на территории Российской Федерации.

Таким образом, у компаний, попавших в сферу действия Закона № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности», возникла обязанность составлять, представлять и публиковать консолидированную финансовую отчетность в соответствии с МСФО начиная с отчетности за 2012 год. Разумеется, в ближайшее время максимально использовать международные стандарты финансовой отчетности в бухгалтерском учете России, по всей вероятности, трудно, но стремиться к этому надо. На сегодняшний день в России МСФО уже является официальным документом. Следует отметить, что перед российскими организациями, заинтересованными в привлечении зарубежных инвесторов, выходе на международные рынки капитала, установлении партнерских отношений с иностранными контрагентами, стоит задача практического применения МСФО для составления финансовой отчетности. Иностранным компаниям, действующим на российском рынке, и российским организациям с иностранными инвестициями также необходима финансовая отчетность, составленная в соответствии со стандартами, понимаемыми иностранными инвесторами. Переход на МСФО вовсе не означает отказ от традиций отечественного бухгалтерского учета. Правильнее было бы говорить не о реформировании российского бухгалтерского учета, а о грамотном использовании нововведений, которые предлагают МСФО.

Начиная с отчетности за 2015 год, согласно Закона № 208-ФЗ, составлять, представлять и публиковать консолидированную финансовую отчетность по МСФО не ранее чем с отчетности за 2015 год обязаны (п. 2 ст. 2 Закона № 208-ФЗ):

- организации, ценные бумаги которых допущены к организованным торгам путем их включения в котировальный список, но которые составляют консолидированную финансовую отчетность по иным, отличным от МСФО, международно-признанным правилам (например, US GAAP);
- организации, облигации которых допущены к организованным торгам путем их включения в котировальный список.

Нередко возникают сложности с пониманием, почему же индивидуальная отчетность страховых и кредитных организаций называется консолидированной. Действительно, несмотря на свое название, Закон № 208-ФЗ требует составления консолидированной отчетности не только группами компаний, но и страховыми и кредитными организациями (даже если они не имеют дочерних и зависимых обществ). Для устранения этого несоответствия Минфин России планирует внести дополнение в пункт 2 статьи 1, согласно которому отчетность организации, не образующей группу организаций, определяемой в соответствии с МСФО, будет именоваться финансовой отчетностью лица, составившего его.

Еще один вопрос связан с тем, нужно ли организации составлять отчетность по российским стандартам, если она обязана составлять консолидированную отчетность по МСФО.

Да, нужно. Все организации на территории РФ обязаны вести бухгалтерский учет и составлять бухгалтерскую отчетность на основании законодательства, за исключением филиалов и представительств иностранных организаций и индивидуальных предпринимателей, если они ведут учет согласно действующему налоговому законодательству РФ (п. 2 ст. 6 Закона № 402-ФЗ). Соответственно обязанность составления бухгалтерской отчетности по российским стандартам и ведения бухгалтерского учета с применением МСФО у организации сохраняется.

Учитывая значимость и масштаб проблемы перехода российских предприятий на МСФО для текущего состояния отечественной экономики Московской аудиторской палатой (МоАП) был создан Комитет по МСФО, деятельность которого направлена на организацию взаимодействия с органами государственной власти и другими общественными объединениями по вопросам перехода России на международные стандарты. Кроме того, эта деятельность предоставляет возможность аудиторам влиять на процесс перехода предприятий на МСФО.

Для успешной реализации аудиторской деятельности данный Комитет по МСФО наделяется соответствующими целями, функциями и задачами. К функциям членов Комитета по МСФО относятся:

- составление экспертных заключений по вопросам разработки программ и нормативных актов, обеспечивающих переход на МСФО;
- участие в общественных мероприятиях по выработке мнения профессионального сообщества по вопросам перехода на МСФО;
- обмен опытом, взаимодействие с зарубежными партнерами для реализации крупных проектов по трансформации отчетности и проведению аудита по международным стандартам;
- распространение услуг российских аудиторских фирм в области МСФО.

Подводя итоги, хочется отметить, что наиболее позитивным моментом является то, что большинство организаций подходят к оценке влияния МСФО не формально, а исходя из сути международных стандартов – универсального финансового языка, учитывающего наилучший опыт различных государств исходя из интересов пользователей финансовой отчетности.

Противники МСФО в большинстве своем демонстрируют не обоснованную позицию, а эмоциональную реакцию на текущую политическую и экономическую ситуацию в стране, а также непонимание сути МСФО. Это свидетельствует о необходимости пересмотра накопленной базы знаний по МСФО и активизации процессов по-

вышения уровня финансовой грамотности финансистов и руководителей предприятий. Стоит добавить, что в феврале 2013 года на конференции в Берлине министр экономического развития РФ Андрей Белоусов заявил, что с 2018 года весь российский бизнес перейдет на международные стандарты полностью. А вот удастся ли соблюсти планируемые сроки, покажет время.

Список литературы

1. Федеральный закон от 6 декабря 2011г. №402-ФЗ «О бухгалтерском учете».
2. Марина Б. Применение международных стандартов финансовой отчетности в России // Человек и труд. – 2011.-№9.- с.58-61
3. Кочетова Е.Л. Пути сближения бухгалтерского учета по российским и международным стандартам //Финансовый менеджмент. – 2010.-№6. - с.108-109
4. Ю.А Бабаев Бухгалтерский учет. Учебное пособие для студентов в высших учебных заведениях.
5. Гетьман В.Г. Международная стандартизация бухгалтерского учета и финансовой отчетности на малых предприятиях // Международный бухгалтерский учет. – 2009. – №5. – С.38-42.
6. Рубцова Е. Пусть лучше мир прогнется под нас или Влияние санкций на развитие МСФО в нашей стране//Для специалистов МСФО. – 2014.
7. Никитина Т. Статус МСФО в России//МСФО на практике. – 2013.- №11

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Д.Ю. Щербинина

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, г. Омск

В статье рассматриваются современные проблемы функционирования рыночной экономики в условиях кризиса, а также перспективы ее дальнейшего развития с выявленных тенденций.

Современный мир переживает сложный период радикальных трансформаций, неоднозначных по своим последствиям, затрагивающих основы экономических систем различного уровня, проявляющихся в снижении их системной устойчивости и сопровождающихся кризисными явлениями.

Экономическое развитие ведущих стран определяется, прежде всего, предпосылками и характером глобального кризиса, который начался в 2008 г. и продолжается по настоящее время. Это кризис особого рода: он не описывается одним-двумя параметрами (например, спадом производства и ростом безработицы), а является мно-

гоаспектным, охватывая разные сферы социально-экономической жизни, и, как правило, имеет серьезные социально-политические последствия. Это системный кризис, и в этом отношении он аналогичен кризисам 1930-х и 1970-х годов (May, 2009).

Для начала нужно дать определение кризиса. Ряд авторов небезосновательно видят в происходящем неадекватность сложившейся модели развития финансовой глобализации, основанной на доминировании ведущих экономических держав, прежде всего США. Так, М. Делягин считает, что текущий кризис является лишь началом глобального перехода: «Финансовый кризис – лишь выражение грандиозного, комплексного перелома всего мироустройства, сопоставимого по своим масштабам с Реформацией (в ходе которой сформировалась современная система организации общества, основанная на государстве)» [Делягин М. Политика модернизации в условиях глобального финансового кризиса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kapital-rus.ru/articles/article/1028>]. Подобных взглядов придерживаются Л. Григорьев и М. Салихов [Григорьев Л., Салихов М. Финансовый кризис-2008: вхождение в мировую рецессию // Вопросы экономики. – 2008. – № 12. – С. 27-39.].

А. Макушкин в этой связи также подчеркивает: «Вместо консолидации ресурсного, про изводящего и управляющего (транзакционного) секторов мировой экономики вокруг транзакционной экономики США, мир получил дестабилизацию рынка капиталов и резко возросшие риски, связанные с запуском крупных международных проектов.

Вместо поступательного развития финансовой глобализации, произошла дестабилизация рынка международных капиталов, в основе которой – естественный институциональный кризис мировых финансов, торговли и права» [Макушкин А. Перестройка глобального хозяйства // Эксперт. – 2009. – № 2. – С. 45.].

На глобальный характер кризиса указывает и Г.Х. Попов: «На мой взгляд, речь идет о глобальном комплексном кризисе, который охватил самые разные сферы – и финансовую, и военную, и экологическую, и др.» [Попов Г. Об экономическом кризисе 2008 года // Вопросы экономики. – 2008. – № 12. – С. 112.]. При этом отмечает особую роль произошедших в последние десятилетия трансформаций на рынках фиктивного и ссудного капитала.

Схожая позиция представлена в работах В.В. Глущенко, считающего, что «источником глобального кризиса является потеря (полная или частичная) деньгами функции меры стоимости в результате спекулятивных и других операций» [Глущенко В.В. Диагностика глобального финансового кризиса: одна гипотеза // Финансы и кредит. – 2009. – № 23. – С. 8.].

Рассматривая особенности текущего кризиса, он отмечает: «Кризис имеет глобальный характер и может толковаться как кризис системы рыночных и производст-

венных социально-экономических отношений, и заключается этот кризис в несоответствии спекулятивного (а не производительного) характера современных глобальных фиктивного (ценные бумаги) и банковского капиталов, несоответствии размеров страховых фондов уровню рисков с учетом степени развития производительных сил, их потребности в социально ответственном длительном инвестиционном (а не спекулятивном – кратковременном) финансировании развития (инноваций и инвестиций), а также потребности мировых производительных сил в управлении рисками воспроизводственного процесса, в частности порождаемых неравномерностью их отраслевого и регионального развития в процессе современной глобализации» [Глущенко В.В. Введение в кризисологию. Финансовая кризисология. Антикризисное управление. – М.: ИП Глущенко В.В., 2008. – С. 43].

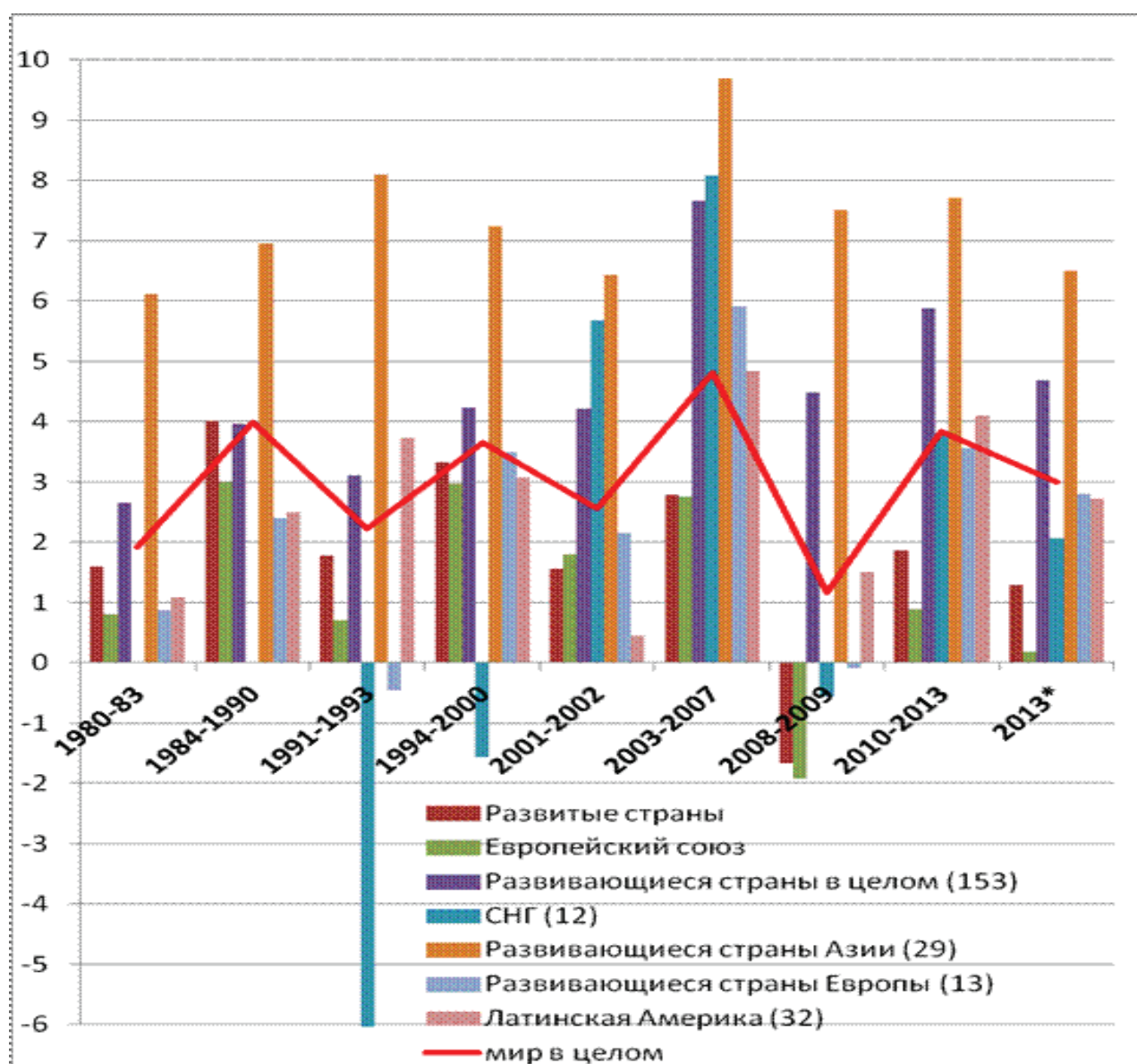


Рис. 1. Темпы экономического роста

Не оспаривая представленных позиций, отметим, что текущий этап развития экономики характеризуется, во-первых, нестабильностью, во-вторых, сильной зависимостью национальных экономик от ситуации в мировом хозяйстве. Все это подчеркивает значимость адекватного управления устойчивым развитием промышленных предприятий с позиции национальной безопасности.

Следует отметить, что структурные кризисы уникальны, то есть опыт, накопленный в ходе преодоления каждого из них, практически нельзя использовать в новых условиях. Тем не менее, есть ряд качественных характеристик, которые позволяют относить их к одному классу, то есть эти кризисы можно сравнивать, учитывать их особенности, но не прилагать рецепты антикризисной политики, эффективные в одном случае, к другому. Можно выделить следующие черты системных кризисов: 1. кризис одновременно и циклический и структурный. 2. Существенным элементом выступает финансовый кризис. 3. Неизбежным результатом кризиса выступает формирование новой модели экономического роста. 4. Серьезные геополитические и геоэкономические сдвиги, формирование новых балансов сил (отдельных стран и регионов) в мировой политике. 5. Происходит смена модели регулирования социально-экономических процессов. 6. Возникает вопрос о новой мировой финансовой архитектуре. 7. Начнет формироваться новая экономическая доктрина. Из всего сказанного вытекают важные выводы относительно перспектив преодоления системного кризиса и соответствующих механизмов.

1. Системный кризис связан с масштабным интеллектуальным вызовом, требующим глубокого переосмысления его причин, механизмов развертывания и путей преодоления.

2. Системный кризис не сводится к рецессии, росту безработицы или панике вкладчиков банков. Он состоит из ряда эпизодов и волн, охватывающих отдельные секторы экономики, страны и регионы. Это предопределяет его продолжительность.

3. Нельзя преодолеть системный кризис лишь мерами макроэкономической политики, макроэкономического регулирования при всей важности бюджетных и денежно-кредитных проблем.

Правительства развитых стран активно прибегают к макроэкономическим инструментам стимулирования роста, в том числе к тем, которые можно отнести к разряду экзотических или нетрадиционных. Сверхмягкая денежная политика в форме количественных смягчений (*quantitative easing*), трансформации механизмов рефинансирования центральных банков из средства поддержания ликвидности в инструмент фондирования операций коммерческих банков, близких к нулю или отрицательных процентных ставок призвана сделать финансовые ресурсы доступными для запуска инвестиционного процесса. Низкая инфляция и риски попасть в ловушку дефляции дела-

ют эти меры политически приемлемыми, хотя остаются открытыми вопросы об их долгосрочных перспективах и рисках денежной дестабилизации.

С одной стороны, надо понимать, как долго можно проводить политику количественных смягчений и в какой мере ее прекращение приведет к замедлению темпов роста с возможной новой рецессией. С другой стороны, непонятны долгосрочные последствия проводимой денежной политики, которая в значительной мере противоречит опыту и логике монетарной сдержанности. В нынешней ситуации сохраняется риск своеобразной ловушки денежной политики: низкие темпы роста будут заставлять снижать ставки, а их повышение с началом оживления будет вновь подталкивать темпы роста к нулевой отметке.

В дискуссии о мерах современной макроэкономической политики и стимулирования роста можно выделить четыре важных аспекта.

Во-первых, эти меры антикризисные, то есть они преимущественно нацелены на смягчение кризиса, но сами по себе не решают структурных проблем, вызвавших его. Это наглядно проявляется в том, что в условиях неопределенности спрос на кредиты очень низкий даже при отрицательной процентной ставке. Иными словами, фактор неопределенности (структурной, технологической, а в ряде случаев – и социально-политической) обуславливает низкую экономическую активность.

Во-вторых, несмотря на текущую макроэкономическую экзотику, классические принципы макроэкономической политики (поддержание низкой инфляции и бюджетного дефицита, либерализация торговли, дерегулирование) остаются актуальными в качестве условий устойчивого роста в долгосрочной перспективе.

В-третьих, количественные смягчения успешнее применяют в странах (регионах), эмитирующих резервную валюту, которая пользуется спросом во всем мире.

В-четвертых, эти меры не могут быть автоматически использованы другими странами, особенно развивающимися. Возможности проведения мягкой бюджетной и денежной политики определяются не только глубиной кризиса, но и конкретными обстоятельствами текущего экономического положения и накопленного опыта («кредита доверия») к политике данной страны.

Рассмотренные в настоящей статье тенденции и проблемы имеют непосредственное отношение к развитию экономической ситуации в России.

Список литературы

1. Кондратьев Н. Д. (1925). Большие циклы конъюнктуры // Вопросы конъюнктуры. Т. 1. Вып. 1. С. [Kondratiev N. D. (1925). Large Cycles of Conjunction // Voprosy Kon'yunktury. Vol. 1, No 1. P.

2. Мау В. (2009). Глобальный кризис: опыт прошлого и вызовы будущего // Экономическая политика. № 4. С. 47–61. [Maу V. (2009). Global Crisis: Past Experience and Future Challenges // Ekonomicheskaya Politika. No 4. P. 47–61.]

3. Родрик Д. (2014). Парадокс глобализации. М.: Издательство Института Гайдара, 2014. [Rodrik D. (2014). Globalization Paradox. Moscow: Gaidar Institute Publ.]

4. Улюкаев А. В. (2009). Россия и новая макроэкономическая реальность // X Международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества. М.: Изд. дом ГУ–ВШЭ. [Ulyukaev A. V. (2009). Russia and New Macroeconomic Reality // X International Scientific Conference on Problems of Development of Economy and Society. Moscow: HSE Publ.]

5. Улюкаев А. В. (2014). Болезненная трансформация мировой экономики. М.: Изд-во Института Гайдара. [Ulyukaev A. V. (2014). Painful Transformation of the World Economy. Moscow: Gaidar Institute Publ.]

ANNOTATIONS TO THE ARTICLES ASSESSMENT OF THE CONDITION OF CLUSTERS IN INDUSTRIAL SECTOR OF ECONOMY OF RUSSIA

M.B. Abaeva

In article features of cluster development of industrial sector of economy are investigated. Relational approach to providing a sustainable development of industrial clusters is reasonable. System and consecutive approach to stimulation of formation of territorial clusters and the centers of cluster development in regions of Russia is offered.

APPLICATION INFORMATIVE TO TECHNOLOGY IN THE FIELD OF EXECUTION OF THE STATE BUDGET

E.A. Abish

MOTIVATION AND ENCOURAGEMENT OF EMPLOYEES

E.T. Altyshev

Problems of motivation of employees of enterprises of all forms of ownership, have always been and remain to this day the most relevant regardless of the socio-political system, which operates in a single country and the world community as a whole, as a well-designed incentive systems depends not only social and creative activity of the workers, but the final results of enterprises in their multi-faceted socio-economic activities, especially in the field of introduction of innovative processes, the activities of scientific - technical progress.

The urgency of the problems of motivation is not disputed either science or practice, as clear from the development of an effective system of motivation depends not only increase social and creative activity of a particular employee, but the final results activity of enterprises of various organizational-legal forms of ownership, production and nonproduction spheres of activity.

INVESTMENT APPEAL OF THE PAVLODAR REGION

Z.A. Arynova

Annotation: Relevance of the topic of this article is the degree of investment attractiveness is a prerequisite for active investment activity. The paper deals with the investment attractiveness of Pavlodar oblast - large industrial region of the Republic of Kazakhstan.

SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF RURAL TERRITORIES

Ye. V. Askarov

In the paper there are considered basic statements of a sustainable development of rural territories, there is proved need of growth of efficiency of agrarian production for providing a sustainable development of rural territories. The solution of social problems of country people and a sustainable development of rural territories has to become the priority direction of development of the state and the region.

PROBLEMS OF INCREASE OF KAZAKHSTAN INNOVATION ACTIVITY IN THE FRAMEWORK OF THE GLOBAL COMPETITIVENESS RANKINGS AND POSSIBLE WAYS OF THEIR SOLUTION

D.S. Bekniyazova

In the paper it is presented the actuality and the need of development and support of innovation activity to increase competitiveness of the national economy. There is provided the analysis of the level of innovation, and also the degree of innovation activity of Kazakhstan according to the global competitiveness report of the World Economic Forum. There are offered on the basis of the analysis the basic directions of solutions to increase innovative activity in Kazakhstan.

THE USE OF TECHNOLOGY OF THE PRODUCT MODELING IN SOCIAL ENTREPRENEURSHIP

A.O. Bondarevich

The study represents peculiarities of the modeling of products in scope of social entrepreneurship. Foreign and Russian experience of social-entrepreneurial projects was examined, their features were identified and considering on this research general model of the goods was proposed. Based on theoretical and practical analysis a three-level product model of the platform connecting interested in social entrepreneurship sides for soothing or complete solving social problems in Omsk was developed.

THE ROLE OF NONGOVERNMENTAL ORGANIZATIONS IN ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Y. Bukvaeva

The status and development of the NGO sector in the Republic of Kazakhstan and its role in the economic development of the state and democratic society are discussed in the article. Statistical data of non-governmental organizations have been submitted. Large republican associations have been considered. The sphere of cooperation of non-governmental with the state body, business structure and international community have been pointed out. The author identifies problematic aspects of research topic.

PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF FRANCHISING IN RUSSIA

I.N. Vorotnikova

Key problems of franchising system in Russia are revealed. The directions of increase of efficiency of activity of franchizing are defined.

THE MECHANISM OF THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE INTEGRATED COMPANIES ON THE BASIS OF CHAINS OF CREATION OF VALUE

L.M. Davidenko

In work the directions of a sustainable development of industrial complexes are considered. At all stages of production from the enterprise cost has to «be added». The increase in a value added is the cornerstone of functioning of the large integrated objects as leads, finally, to growth of the income of all groups. For domestic economy it is essentially important to consider rich world experience of a sustainable development of the known companies to develop own effective mechanisms of management of economic systems.

USING FORESIGHT STUDIES TO DETERMINE THE TREND OF MECHANICAL ENGINEERING

I. Datsko

In the article has clarified the mechanical engineering of the Republic of Kazakhstan. Considerable attention is given to the identified problems of the industry. Particular attention is paid to Foresight studies to deduce engineering Kazakhstan to a new level.

THE DIRECTIONS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF RUSSIA

T.O. Degtyareva

Dostoyevsky Omsk State University, Omsk, Russia

The article reveals the content of categories of "innovation", "innovative development", the relationship between them and the directions of innovative development of Russia at the moment.

EVALUATION OF THE EFFICIENT HUMAN RESOURCE IN THE COMPANY

A. Jenalinova

The article examines the management efficiency human resources such as equity investments, as well as indicators for assessing their effective management.

GRAINPROCEESING INDUSTRY OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN AND PRIORITIZING TRENDS IN ITS DEVELOPMENT

O. Zhaltyrova

In this article the author presents the dynamics of grainproceesing production in the regions of Republic of Kazakhstan, prioritizing trends and heir solutions.

FEATURES OF QUALITY SERVICE IN COMMERCIAL BANKS

G. Zhangazina

Need of development of theoretical and practical approaches to formation of a control system of quality of bank service and ways of improvement of quality of service of natural persons for the Kazakhstan banks is shown in article. In modern conditions, it is actual, and possibility of maintenance of quality at the high level by means of creation or revision of the existing quality system of service will allow to expand banks a zone of the influence.

EVALUATION OF THE IMPLEMENTATION OF THE CONCEPT OF A NEW MODEL OF PUBLIC SERVICE AS AN EXAMPLE OF PAVLODAR REGION.

S. Zhanuzakova

This article examines the threats to economic security of the region, assessment of the level and the need to ensure economic security of the region

EVALUATION OF THE CONCEPT OF A NEW MODEL OF CIVIL SERVICE, FOR EXAMPLE PAVLODAR REGION

E.K. Zhmanova, Z.K. Smagulova

This article describes the features of development of the civil service system, problems in the implementation of the new model of civil service.

PROVISIONS STRENGTHENING INDEPENDENCE OF LOCAL BUDGETS

K.R. Zhunusbaeva

Annotation. In Kazakhstan, the minimum standards of fiscal capacity for the regions, taking into account their socio economic development, differences in population structure, climatic and geographic conditions, are secured not in any legal document including even the budget code. All this necessitates a thorough review of the current system of intergovernmental fiscal relations, which should serve the interests of strengthening the state, take a big change in the regulation of inter budgetary relations, which are aimed at strengthening the autonomy of the local executive bodies, empowering them to mobilize resources from local budgets, combined with strengthened accountability and control.

STRATEGIC MANAGEMENT BY THE SOCIAL ENVIRONMENT OF ENTERPRISE

S.V. Zolotareva

Summary: in this article the essence of strategic management of the social environment by means of methods of management reveals. The major factors having impact on development of corporate social policy of the enterprises in modern conditions are defined.

FEATURES, TRENDS AND ISSUES OF MANAGEMENT ENTERPRISES OF INDUSTRY OF PRODUCTION BUILDING MATERIALS IN RUSSIA

D.O. Zolotov

In the article we consider specific features of industry of production building materials in Russia, which includes seasonality, keen competition, high rate of consumption of materials and others. The author analyzes modern trends of development of the industry and determines issues that construction companies are facing. The author sees the solutions of

these problems in the creation of large construction corporations, investments in human resources and strategic partnership.

STRATEGIC PLANNING OF THE INDUSTRIAL ORGANIZATIONS OF THE OMSK REGION

A.A. Ibraeva

In Russia, the certain approaches to strategic planning already formed at different levels of economic activity. However, the practice of economic activities of the industrial sector of the economy indicates the presence of organizational and economic prerequisites for increasing the effectiveness of strategic planning at the regional level and at the enterprise level.

TRAINING THAT IS SPECIFIC TO THE STRATEGY OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION

Y.A. Ifutina

Article is devoted to a problem of providing the region by competitive experts. When planning social and economic development of the region it is necessary to form programs for training, in them to consider their demand according to the directions of development of economy, long-term forecasting of need of economy for shots. Actions for the organization of systematic and organized training of qualified specialists for all branches of economy of the region are offered.

FOREIGN EXPERIENCE OF DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES

S.E. Kaidarova., B.A. Amanbaeva

This article discusses the foreign experience of development of small and medium-sized businesses, studied the experience of supporting small and medium enterprises in developed countries such as: Germany, USA, Italy, Korea, the basic directions of state support of small and medium-sized enterprises and the specific features of the development.

PRESSING QUESTIONS OF STRATEGY OF ADVANCEMENT OF BANK PRODUCTS

A.T. Kaidarova

In this article questions are examined from advancement of bank products in modern terms. The basic tendencies of strengthening of stability of the banking system Republics of Kazakhstan are considered at the same time

ORGANIZATIONAL AND MANAGERIAL PROBLEMS OF OUTPATIENT CLINICS AND THEIR SOLUTIONS

B.Kasimova, S. Zhanuzakova

This article deals with the problems in healthcare management, namely outpatient facility and improving the organization of medical institutions.

CRITERIA AND INDICATORS OF EFFICIENCY CONSULTING SERVICES ON THE RUSSIAN MARKET

V.V. Kachovich

The article was presented to the effectiveness of consulting services typical for the Russian market. Were considered in detail the groups of criteria of efficiency of functioning of consulting organizations and key parameters for the calculation. However, there still remains the question of evaluating the effectiveness of results of consulting. In this area there is a need to improve the indicators and performance criteria, as the market of consulting services is not versatile enough and have difficulty in making decisions for various specific tasks that may face the company.

STRATEGY OF VOLUME BASED MANAGEMENT

K.P. Kiselyova

The article considers definition of VBM and the main approaches to the translation of this term into Russian. There is a brief description of the main blocks in the system VBM. It is consider the values and the basic features of the development strategy of volume based management.

SOCIAL MODERNIZATION AS INSTRUMENT OF MANAGEMENT OF PUBLIC ADMINISTRATION OF THE SOCIAL SPHERE BY BRANCHES

A.B. Kydyralieva

In the conditions of development of an education system, health care, the labor relations and social protection, the sphere of culture, information and sport of the country and taking into account tendencies of global development, the social model of Kazakhstan demands modernization. Determination of need of social development of the country has to designate a new stage of social modernization of Kazakhstan.

USE OF BUDGETING IN HUMAN RESOURCE MANAGEMENT OF SMALL BUSINESS

L.S. Laskovets

This article reviews possibility of using some of budgeting instruments in human-resources management system of small-scale business in terms of limited management resources. Author offers a method of developing the working scheme of these instruments. Moreover, the article contains a few variants of stimulation schemes, based on those instruments. Also it listed some specifics of using budgeting instruments in small-scale business.

TOWARDS IMPROVING THE QUALITY OF WORKING LIFE INDUSTRIAL WORKERS

A.V. Mudrova

One of the factors impeding the development of business is the personnel issue. At a deep study of this question addresses the problems of reputation, organizational culture, quality of management. Ignoring the sides of the company entails instability in the socio-economic environment. On how to ensure the stable development of the company for a long period and referred to in this article.

APPROACHES TO FORMATION OF THE STRATEGIC PLAN OF THE PRODUCTION ACTIVITY OF THE ENTERPRISES

A.H. Mukanov

In the scientific article features of strategic planning of a production activity at the enterprises of the Russian Federation are considered. Predstvalena of definition of strategic planning, data both domestic, and foreign authors. The special attention is paid to approaches of formation of the strategic plan of a production activity of the enterprises.

FEATURES OF SOCIAL POLICY IN THE CRISIS PERIOD

M.S. Murzalinov

In the current context of global economic instability, the task is particularly important in maintaining the country's socio-economic stability, integrity and openness. This requires a search for new measures in the implementation of economic policy. Requires a new approach, a new team for effective action - both domestically and internationally. Now foreign financial markets for the country almost closed, it is necessary to use more internal resources. In these circumstances, economic policy should be aimed at leveling the effects of external factors to ensure social and economic stability in the country.

THE ACCOUNT OF RISK IN STRATEGIC MANAGEMENT DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE

Y.N. Ovcharenko

The article analyzed approaches of different authors to definition of the concept «risk» and offered own interpretation of this category. Considered the first stage of risk management - identification. In article found out the main risks of Russian enterprises.

THEORETICAL ASPECT OF THE PROBLEM OF REALIZATION OF REGIONAL SOCIAL POLICY

T.Ya. Oleinik

This article analyzes the regional social policy. Stabilization of the economy leads to the path of sustainable economic growth, modernization of territorial development.

WORKING OUT OF THE TECHNIQUE OF DEFINITION OF COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE

M.N. Reut

Article is devoted an actual problem of the analysis and increase of competitiveness of the enterprise. In article on the basis of the analysis of lacks of various techniques of definition of competitiveness of the enterprise, the author develops a technique of definition of competitiveness of the enterprise, allowing more precisely and full to define an indicator competitiveness of the enterprise in comparison with analogues.

THE MAIN PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF LEASING IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

N.V. Rumyantseva

In this article the main problems of development of leasing in the Republic of Kazakhstan are considered. At the same time changes in the legislation of the Republic of Kazakhstan, interfering further development of leasing are considered.

THERE IS PERFECTION OF METHODOLOGY OF DIAGNOSTICS OF CRISES ON ENTERPRISE

E.G. Titova

Essence of crisis management, methods of his diagnostics, is examined in this article. Going mark near a crisis at to the rule, the concept of diagnostics of crisis is certain.

INTERNAL RESOURCES PLANING IN INDUSTRIAL ENTERPRISES

M.Y. Uglirzh

Functioning of the organizations in a highly competitive environment does not allow them to influence the market demand and supply. For this reason the role of the internal resources planning for their optimal use increase. The article presents the author's method of science-based planning of internal resources for industrial enterprises to improve competitiveness.

SALES STRATEGY INFORMAZIONE-ANALYTICAL SYSTEMS

T.I. Chirkina

This article is devoted to the formation of the sales strategy of information-analytical systems on the Russian market. There are Approaches to understanding sales strategies. It is considered the main blocks, affecting on developing sales strategies.

ASSESSMENT OF CORPORATE PLANNING AT INDUSTRIAL ENTERPRISES OF THE CITY OF OMSK

A.O. Shestakova

In this article the characteristic of the organization of process of planning is given in the enterprises of the city of Omsk, the system of corporate planning at the concrete enterprise is considered, its shortcomings are revealed and actions for improvement of this system of planning are offered.

DEVELOPMENT OF METHODS FOR THE ASSESSMENT OF THE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES-DISTRIBUTOR

O.A. Schneider

This article describes the methods of analysis of the competitiveness of enterprises, providing distribution services, taking into account the specifics of this sphere of activity. The technique of forming an integral indicator of the competitiveness of enterprises-distributor.

THE REALIZATION THE MAIN SUPPORT DIRECTIONS OF SMALL BUSINESS IN PAVLODAR'S REGION

A.S. Shorokhova

The article considers the main support directions of the small business in Pavlodar's region. It shows the characteristic of programs for the small businesses development. There are specific results of the conducted presented in this sector.

ACCOUNTING IN THE CONDITIONS OF TRANSITION TO INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS

O. Shuktuyeva

The interest of Russian companies in attracting foreign investors, access to international capital markets and establishing partnerships with foreign counterparts are discussed widely in Russia today. The article touches upon the issues of financial statements prepared in accordance with International Financial Reporting Standards and understandable by both foreign companies operating in the Russian market and Russian organizations with foreign investments.

ECONOMIC DEVELOPMENT IN TIMES OF CRISIS

D. Shcherbinina

This paper examines the current problems in the functioning of the market economy in times of crisis, and the prospects for its further development with the trends identified.

Научное издание

**СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ:
ИННОВАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ**

Сборник научных трудов молодых ученых

Печатается в авторской редакции

Компьютерная верстка *О. Г. Белименко*

Подписано в печать 23.03.15. Формат 60×84¹/₁₆. Бумага офсетная.
Отпечатано на дупликаторе. Усл. печ. л. 16,25. Уч.-изд. л. 16,25.
Тираж 500 экз. Заказ 165.

Издательство ОмГТУ. 644050, г. Омск, пр. Мира, 11; т. 23-02-12.
Типография ОмГТУ