

Рецензируемый международный межвузовский научный журнал
Прикладные экономические исследования
№4 (8) июль 2015 г., ISSN: 2313-2086. www.n-ko.ru, info@n-ko.ru

Главный редактор: д.э.н., профессор А.А. Степанов (Институт делового администрирования Московского городского педагогического университета);
Выпускающий редактор: к.э.н. В.Д. Петухов (Издательство «Научный консультант»);
Научный редактор: д.э.н., доцент М.В. Савина (Российский государственный социальный университет).

Редакционная коллегия:

Аверкин Михаил Геннадьевич к.с.н., доцент, директор Нижегородского филиала Академии Труда и Социальных Отношений (Россия)
Бялоблудская Славомира, к.э.н., ректор Высшей школы национальной экономики в Кутно (Польша)
Веселовский Михаил Яковлевич, д.э.н., профессор, заведующий кафедрой управления ГБОУ ВО Московской области «Технологический университет» (Россия)
Гнездова Юлия Владимировна, д.э.н., профессор кафедры экономики ФГБОУ ВПО «Смоленский государственный университет» (Россия)
Золотарева Альбина Фаниловна, к.э.н., директор филиала «Котельники» ГБОУ ВПО МО «Международный университет природы, общества и человека «Дубна» (Россия)
Литвинова Светлана Николаевна, к.п.н., директор Института делового администрирования Московского городского педагогического университета (Россия)
Недялкова Анна, д.э.н., профессор, Президент ВГУ «Свободный университет» (Болгария)
Новикова Диана Михайловна, к.э.н., доцент, проректор, заведующий кафедрой экономики НОУ ВПО «Московская гуманитарно-технологическая академия» (Россия)
Павлов Павел, д.э.н., профессор, заместитель ректора по научно-исследовательской деятельности ВСУ им. Черноризца Храбра (Болгария)
Рагулина Юлия Вячеславовна, д.э.н., профессор, проректор по научной работе, НОУ ВПО «Московская академия предпринимательства при Правительстве Москвы» (Россия)
Санду Иван Степанович, д.э.н., профессор, заведующий отделом экономических проблем научно-технического развития АПК ФГБНУ «ВНИИЭСХ» (Россия)
Собонь Януш, д.э.н., профессор, заведующий кафедрой экономики Морской университет в Щецине (Польша)
Ушвицкий Лев Исакович, д.э.н., профессор, директор Института экономики и управления, заведующий кафедрой экономического анализа и аудита Северо-Кавказского федерального университета (Россия)

Peer reviewed international interuniversity scientific journal
The Applied Economic Researches
№4 (8) July 2015, ISSN: 2313-2086, www.n-ko.ru, info@n-ko.ru

Editor-in-chief: Stepanov A.A., Doctor of Economics, professor (The Institute for Business Administration of the Moscow Pedagogy University);
Managing editor: Petukhov V.D., PhD (Publishing house “Scientific Adviser”);
Scientific editor: Savina M.V., Doctor of Economics, associate professor (The Russian State Social University).

Editorial board:

Averkin Michael, PhD, director of the Nizhny Novgorod branch Academy of Labour and Social Affairs. Russia
Sławomira Białobłocka, PhD, Rector of Higher School of National Economy in Kutno, Poland
Veselovsky Michael, Doctor of Economics, professor, Head of the management department of State Educational Institution of Higher Education Moscow Region University of Technology, Russia
Gnezdova Julia, Doctor of Economics, professor of the economy department of the Russian State University of Smolensk, Russia
Zolotareva Albina, PhD, Director of the Kotelniky branch of the Russian State Dubna University, Russia
Litvinova Svetlana, PhD, Director of the Institute for Business Administration of the Moscow Pedagogy University, Russia
Anna Nedyalkova, Doctor of Economics, professor, President of Varna Free University, Bulgaria
Novicova Diana, PhD, docent, Head of the Economy department of the Moscow State Technology Academy, Russia
Pavel Pavlov, Doctor of Economics, professor, Vice-Rector for Scientific Research of Varna Free University, Bulgaria
Ragulina Julia, Doctor of Economics, professor, Vice-Rector for science of the Moscow Academy of Enterprise under the Government of Moscow, Russia
Sandu Ivan, Doctor of Economics, professor, Head of the Department for Economic Issues of the Scientific and Economic Development of the Russian Research Institute of the Agriculture Economy (VNIIESH), Russia
Janusz Soboń, Doctor of Economics, professor, Head of Economics Department of the Maritime University of Szczecin, Poland
Ushvitsky Leo, Doctor of Economics, professor, Director of the Economy and Management Institute of the Russian North Caucasian State University, Head of the economic analysis and audit department, Russia

Журнал «Прикладные экономические исследования» издается при участии:

Варненского свободного университета им. Черноризца Храбра (г. Варна, Болгария);
Всероссийского научно-исследовательского института экономики сельского хозяйства (г. Москва, Россия)
Высшей школы национальной экономики в Кутно (г. Кутно, Польша);
Высшей школы управления и права им. Хелены Хотьковской в Варшаве (г. Варшава, Польша);
Нового экономического университета им. Т. Рыскулова (г. Алматы, Казахстан);
Московского государственного педагогического университета (Институт делового администрирования; г. Москва, Россия);
Морского университета в Щецине (г. Щецин, Польша);
Московской академии предпринимательства при Правительстве Москвы (г. Москва, Россия);
Московской гуманитарно-технической академии (г. Москва, Россия);
Нижегородского филиала Академии Труда и Социальных Отношений (г. Нижний Новгород, Россия);
Российского государственного социального университета (г. Москва, Россия);
Северо-Кавказского федерального университета (г. Ставрополь, Россия);
Смоленского государственного университета (г. Смоленск, Россия);
Филиала «Котельники» университета «Дубна» (г. Котельники, Россия);
Технологического университета (г. Королёв, Россия).

Учредитель и издатель: ООО «Научный консультант»,

Адрес редакции: 109386, г. Москва, ул. Краснодонская, д. 19, к. 2, офис 113. Тел.: +7 (926) 609-32-93

Издание зарегистрировано в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство ПИ №ФС77-57940 от 28.04.14 г.

Тираж 1000 экземпляров. Цена свободная. Телефон для рекламодателей: +7 (926) 609-32-93. Рукописи не возвращаются. Ссылка при перепечатке обязательна.

Дизайн и верстка: ООО «Научный консультант».

Стать автором:

Чтобы опубликовать статью в «Прикладных экономических исследованиях» свяжитесь с редакцией:

info@n-ko.ru или по телефону: +7 (926) 609-32-93.

http://www.n-ko.ru. Москва 2015. © Издательство «Научный консультант».

The Applied Economic Researches Journal is published with participation of:

Chernorizets Hrabar Free University of Varna, Bulgaria;
Federal Governmental Budgetary Scientific Institution Russian Research Institute of the Agriculture Economy (VNIIESH), Russia;
Higher School of National Economy in Kutno, Poland;
University of Technology and Economics in Warsaw named after Heley Chodkowskiej, Poland;
New Economic University. T.Ryskulov, Almaty, Republic of Kazakhstan;
Institute for Business Administration of the Moscow Pedagogy University, Russia;
Maritime University of Szczecin, Poland;
Moscow Academy of Enterprise under the Government of Moscow, Russia;
Moscow Humanitarian-Technical Academy, Russia;
Nizhni Novgorod' Branch of Labour and Social Attitude Academy, Nizhni Novgorod, Russia;
North Caucasian State University, Russia;
Russian State Social University, Russia;
Smolensk State University, Russia;
Kotelniky branch of the Russian State Dubna University, Russia;
Moscow Region University of Technology, Russia

Founder and Publisher: Scientific Adviser, LLC,

Editorial office address: 109386, Moscow, Krasnodonskaya st., bld. 19, constr.2, office 113. Phone: +7 (926) 609-32-93

Title is registered by the Russian Federal Service for Supervision of Communications, Information Technology, and Mass Media. Certificate: ПИ №ФС77-57940 of 28.04.14.

Circulation 1000 copies. Free-of-control price. Phone for advertisers: +7 (926) 609-32-93. Manuscripts will not be returned. Reference at the reprint is obligatory.

Design and page-proof: Scientific Adviser, LLC.

Submit a manuscript:

The Applied Economic Researches is an open access journal. To submit a manuscript please, contact us: info@n-ko.ru or via phone: +7 (926) 609-32-93.

http://www.n-ko.ru. Moscow 2015. © Publishing house «Scientific Adviser».

Тема номера: отраслевая экономика

Содержание

Игрунова О., Тимченко Н. БЕНЧМАРКИНГ, КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	4
Левицкий М.Л., Болотник Л. В. Пути повышения эффективности работы системы образования Москвы, или чему хотят научиться руководители московских учебных заведений.....	10
Шанина Л.В. ВЫСОКОКВАЛИФИЦИРОВАННЫЕ КАДРЫ – РЕШАЮЩИЙ ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ.....	20
Zaprudnova L.A. RAIL TRANSPORT AS A FACTOR OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF RUSSIA: ASSESSMENT, PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT.....	24
Цзян Гуаньин СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПРОГНОЗ НА ОПЕРАЦИОННЫЙ И РЫНОЧНЫЙ РЫЧАГИ В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ.....	28
Аверкин М.Г., Крюкова Т.М. «Новая» промышленная политика как способ реализации политики протекционизма и развития сферы исследования и новейших технологий в международном экономическом пространстве в современных условиях.....	32
Левицкий М.Л., Шевченко Т.Н. БИЗНЕС-ПЛАН НА ОТЛИЧНО.....	35
Запруднова Л.А. ПЕРСПЕКТИВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ВАЛЮТНОГО СОЮЗА В РАМКАХ ЕАЭС.....	40
Глустенков И.В. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В АСПЕКТЕ СОЦИАЛЬНЫХ УГРОЗ ОБЩЕСТВА.....	43
Бабанская А.С., Сурикова Т.М. ПРОФИЛАКТИКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРЕСТУПНОСТИ.....	46
Пономарева Е.В., Цуканова Т.Г., Курочкина Е.Н. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДОВОЙ ЗАНЯТОСТИ ОСУЖДЕННЫХ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ ОПЫТ.....	49
Шувалова М.С. АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ТОЛКОВАНИЮ ПОНЯТИЯ КРЕАТИВНАЯ ЭКОНОМИКА: ВЫЯВЛЕНИЕ НЕДОСТАТКОВ, РАЗРАБОТКА АКТУАЛЬНОГО ОПРЕДЕЛЕНИЯ.....	53

Benchmarking as Instrument for Increasing Competitive Power Of Industrial Enterprise

Igrunova Oxana^a, Kuznetsova (Timchenko) Nadezhda^b.

^aMoscow City Pedagogy University, PhD in Economics, Associate Professor, building 1140, Zelenograd, Moscow, 124460, Russia.

^bHYPERGLOBUS Ltd., Hypermarket "GLOBUS", Client services manager, Smolnaya st. 14, Moscow, 125493, Russia.

Abstract. The article studies the use of benchmarking methods for increasing the effectiveness of some business processes. Special attention is given to the use of the business process "Sales" and its components, the business processes "Acceptance/processing of clients' orders" and "Client notification," in the company MFK TEKHENERGO, which specializes on the production and sale of low-voltage electrotechnical equipment. Similar business processes of leading global electrotechnical equipment producers (Shneider Electric, ABB, and General Electric) have been selected as the model for external benchmarking.

Keywords: marketing; benchmarking; internal benchmarking; external benchmarking; business process; sales; mode; scales.

Прикладные экономические исследования №4 (8), Издательство «Научный консультант», 2015

Бенчмаркинг, как инструмент повышения конкурентоспособности промышленного предприятия

Игрунова Оксана^a, Тимченко Надежда^b.

^aМосковский городской педагогический университет, кандидат экономических наук, доцент, корп. 1140, г. Зеленоград, г. Москва, 124460, Россия.

^bООО "ГИПЕРГЛОБУС", Сеть гипермаркетов "Глобус", Менеджер по разработке стандартов качества обслуживания клиентов, ул. Смольная, д.14, Москва, 125493, Россия

Аннотация Статья посвящена использованию методологии бенчмаркинга при решении задачи повышения эффективности работы ряда бизнес-процессов. При этом особое внимание уделяется исследованию бизнес-процесса «Сбыт» и его составляющим бизнес-процессам «Прием/обработка заказов клиента» и «Информирование клиентов» в компании «МФК ТЕХЭНЕРГО», специализирующейся на производстве и реализации низковольтного электротехнического оборудования. Эталонами для проведения внешнего бенчмаркинга были выбраны аналогичные бизнес-процессы ведущих мировых производителей электротехнической продукции: Shneider Electric, ABB, General Electric.

Ключевые слова: маркетинг; бенчмаркинг; внутренний бенчмаркинг; внешний бенчмаркинг; бизнес-процесс; сбыт; эталон; шкалы.

В современном глобализирующемся мире маркетинг, представляющий собой ориентацию компаний на спрос и производство только тех товаров, которые будут иметь сбыт на рынке, формирует новое глобальное мышление в управлении компанией, создает новый образ действия в рыночных условиях. При этом маркетинг, как и любая другая система, динамичен и потому требует

постоянного теоретического осмысления. Таким образом, представляется весьма актуальным изучение богатого опыта зарубежных фирм, достаточно давно действующих в условиях развитых рыночных отношений, и выявление тех направлений, которые возможно применить в России, стоящей на пути формирования рыночных отношений и дальнейшая интеграция в мировое хозяйство.

Бенчмаркинг можно охарактеризовать как искусство обнаружения того, в чем другие компании достигли больших результатов и как это можно усовершенствовать, а главное, как использовать в своей практике [8].

Компания «МФК ТЕХЭНЕРГО» образована в 1990 году. За прошедшие годы компания превратилась в одну из крупнейших производственно-коммерческих компаний в России, специализирующихся на производстве и реализации низковольтного электротехнического оборудования.

Производство электротехнической продукции имеет большое значение для

большинства промышленных предприятий. Ни один вид экономической деятельности, так или иначе, не обходится без использования электрооборудования, электротехнической продукции и электронных устройств. В данных товарах имеют острую потребность тяжелая промышленность, машиностроение и приборостроение, энергетика, авиастроение, автопром, медицина, сельское хозяйство, пищевая промышленность, связь, строительство, жилищно-коммунальное хозяйство и другие сферы экономики страны. Предприятия всех этих сфер и являются клиентами «МФК Техэнерго».



Рисунок 1. Схема бизнес-процессов организации

Рассматриваемое предприятие стремится к увеличению своего присутствия на рынке и для этого прилагается немало усилий для улучшения как технических характеристик продукции, так и для повышения эффективности работы всех служб предприятия. Для достижения этой цели и был проведен бенчмаркинг.

Анализ предприятия начался с выделения основных бизнес-процессов предприятия. Далее они были сопоставлены с аналогичными бизнес-процессами ведущих мировых производителей электротехнической продукции: ShneiderElectric, ABB, GeneralElectric.

Бизнес-процессы исследуемой организации представлены на рисунке 1.

Проведем исследование на примере бизнес-процесса «Сбыт», который включает в себя следующие составляющие:

1. Выработка ценовой политики по сбыту,
2. Обработка входящих заказов,
3. Информирование клиентов обо всех изменениях,
4. Продвижение собственной торговой марки,
5. Согласование с клиентами всех моментов сделки,

6. Заключение договоров на продажу товаров,
7. Контроль за исполнением договоров продаж,
8. Предпродажная подготовка товаров,
9. Передача в отдел логистики информации относительно отгрузки,
10. Ведение отчетной и рабочей документации,
11. Предоставление информации по сбыту для оперативного учета.

Исследуем подробнее проблемные этапы данного бизнес процесса

1. *Прием/обработка заказов клиентов.*

Прием заказов в рассматриваемой компании осуществляется посредством телефонной линии, по факсу, или по электронной почте. Для понимания сути заявки, менеджер должен обладать необходимыми знаниями продукта, достаточными, чтобы «прочитать» заявку, а также понять, что же имел в виду покупатель, если указана не полная маркировка продукции, или только технические характеристики.

Основными проблемами обработки заявок являются «шквал» звонков, длительное время обработки заказа, отсутствие необходимой информации в базе и необходимость ее уточнять у сотрудников отдела снабжения, выполнение функций «call-центра» сотрудниками коммерческого отдела.

Эталоном в анализе бизнес-процесса может служить один из лидеров электротехнического рынка – компания Schneider Electric. В данной компании есть разделение специалистов по продукции, call-центр и менеджеры по работе с клиентами.

Кроме того, во всех источниках открыто заявляется, что ответ можно прождать несколько рабочих дней. Репутация специалистов этой компания настолько высоко ценится, что клиенты терпеливо ждут ответ. Также в компании Schneider Electric существует правило письменных ответов, и такая услуга, как «срочная обработка заказа».

2. *Информирование клиентов обо всех изменениях в ассортименте, увеличениях и снижениях цен, акциях по стимулированию спроса, времени прихода продукции на склад.*

Информирование клиентов об изменениях является важной составляющей взаимоотношений менеджера с клиентом. Обладание актуальной информацией о текущей политике компании дает менеджеру возможность влиять на объемы продаж, поведение клиента, смещение сроков оплаты, изменение графиков отгрузки и т.д. Со своей стороны, клиент воспринимает данную информацию как стимул к определенным действиям, как заинтересованность в сотрудничестве, что повышает его лояльность. Однако практическая реализация этого составляющего элемента бизнес-процесса «Сбыт», несмотря на его важность, затруднена. Основными проблемами, мешающими менеджерам информировать клиентов, являются: загруженность менеджеров (в том числе и для информирования постоянных клиентов), отсутствие оперативной информации обо всех изменениях, человеческий фактор, отсутствие мотивации со стороны руководства, отсутствие понимания важности и необходимости данного информирования.

Эталоном здесь могут служить бизнес-процессы в таких компаниях, как: Schneider Electric, ABB, General Electric. Они производят рассылку постоянным клиентам остатков на складах, информацию об изменении цен, появлении новой продукции. Также у них существуют «полевые» менеджеры, которые совершают личные визиты в стратегически важные компании-партнеры для того, чтобы предоставить новый каталог, узнать о проблемах, провести презентацию.

3. *Информирование клиентов о продукции собственной торговой марки.*

Информирование клиентов о продукции собственной торговой марки является первостепенной задачей, которая ставится перед менеджерами коммерческого отдела. Имея собственное производство и не информируя об этом клиентов, компания имеет минимальные шансы на увеличение узнаваемости марки, стоимости бренда, увеличение объемов продаж, как общих, так и под собственной торговой маркой.

Проблемой в данном случае является отсутствие заинтересованности сотрудников коммерческого отдела, недостаток информации, как справочной, так и раздаточной.

Таблица 1. Результаты сравнительного анализа ведущих компаний по бизнес-процессу «Прием/обработка заказов клиента»

Объекты исследования	Исследуемая компания	Schneider Electric	ABB	General Electric
<i>Прием/обработка заказов клиентов</i>				
Время обработки заказа	От 30 минут до 1 рабочего дня	1-5 рабочих дней	1-5 рабочих дней	1-2 часа
Заявленное время обработки заказа	1-2 часа	2-3 рабочих дня	1 рабочий день	1 рабочий день
Фильтрация входящих звонков	3 часто звонки переключаются на свободного менеджера, не компетентного в вопросе	5 секретарь сразу выясняет потребность	4 переключение на автоответчик для оставления информации	5 секретарь сразу выясняет потребность
Разделение специалистов по типу продукции	3 каждый менеджер знает все по «чуть-чуть»	5 четкое разделение по группам продукции	5 четкое разделение по группам продукции	5 четкое разделение по группам продукции
Уровень знаний специалиста, принявшего заявку	4 ответ на любой вопрос, без детального обсуждения	5 ответ только по данному продукту	5 ответ только по данному продукту	5 ответ только по данному продукту

Источник: исследование авторов.

Таблица 2. Результаты сравнительного анализа ведущих компаний по бизнес-процессу «Информирование клиентов»

Объекты исследования	Исследуемая компания	Schneider Electric	ABB	General Electric
<i>Информирование клиентов обо всех изменениях в ассортименте, увеличениях и снижениях цен, акциях по стимулированию спроса, времени прихода продукции на склад.</i>				
<i>Информирование клиентов о продукции собственной торговой марки.</i>				
Рассылка остатков на складах	Рассылка остатков только определенных групп товаров	Рассылка остатков каждый день	Рассылка остатков каждые 2-3 дня	Рассылка остатков по запросу.
Рассылка информационных писем	Рассылка подписавшимся на рассылку	Рассылка подписавшимся на рассылку	Рассылка подписавшимся на рассылку	Рассылка подписавшимся на рассылку
Персональное информирование постоянных клиентов	3	5	4	5
Проведение обучающих и ознакомительных семинаров для партнеров	нет	да	нет	Да
Обеспечение каталогами партнеров	4	5	3	3

Источник: исследование авторов.

Эталонами в реализации этого процесса являются SchneiderElectric, ABB, GeneralElectric. В вышеуказанных компаниях высокая мотивация персонала на продвижение собственного бренда, высокая оплачиваемость труда и четкое разделение полномочий.

4. Окончательное согласование с клиентом условий, касающихся цен, дат, отгрузки и способов доставки продукции.

Данный бизнес-процесс протекает в рабочем режиме, так как является неотъемлемой частью завершения сделки. Несмотря на нехватку времени, нерациональное его распределение, отсутствие нужной информации и компетентности (что компенсируется знаниями и опытом руководителя), согласование заказа с покупателем как этап сделки присутствует в цепочке продаж, который исключается только в том случае, когда клиент согласен с первоначально выставленным счетом. Однако и эту ситуацию можно охарактеризовать как одностороннее согласование заказа, то есть, как согласие клиента.

Крупным недостатком существующей схемы согласования заказа является то, что инициатором практически всегда выступает покупатель. Ввиду ряда причин, менеджер не обзванивает клиентов, не налаживает обратную связь с покупателем для более плодотворного сотрудничества. Это может быть чревато упущением крупного заказчика, формированием негативного опыта общения и другими проблемами, на решение которых может уйти гораздо больше времени, чем на предупреждение.

Эталонном можно назвать отдел низковольтных комплектных устройств (далее - НКУ), и провести, соответственно, внутренний бенчмаркинг.

Отдел НКУ не только рассчитывает стоимость заказа, но и связывается с клиен-

том для уточнения деталей, прорабатывает каждый запрос, что приводит к высокому проценту оплачиваемости выставленных этим отделом счетов.

Бизнес-процессы «Прием/обработка заказов клиента» и «Информирование клиентов» можно оценить по ключевым параметрам. Результаты такой оценки были сведены в итоговые таблицы (таблица 1 и таблица 2). При количественной оценке качественных параметров используется 5-балльная шкала.

Проанализировав бизнес-процесс «Сбыт», мы видим, что исследуемая компания занимает позиции ниже, чем эталонные компании. Для формирования методологии оптимизации выявленных процессов, необходимо глубже проанализировать деятельность компаний-эталонов. Это можно проделать с помощью технологии тайных покупателей, опросов, кабинетных исследований и другими методами.

При этом не стоит забывать, что по тем критериям, по которым компания имеет высокие показатели, нужно постоянно проводить мониторинг качества, чтобы не допустить возможность ухудшения позиций на фоне улучшения работы по другим направлениям.

Таким образом, бенчмаркинг является новой концепцией в организации деятельности промышленных предприятий, направленной на значительное повышение эффективности их деятельности. Сопоставление показателей эффективности дает возможность понять уязвимые и рациональные стороны деятельности предприятия в сравнении с конкурентами и мировыми лидерами в аналогичной области. Благодаря бенчмаркингу предприятие может определить, насколько успешно используются имеющиеся у нее ресурсы, оценив при этом как количественные, так и качественные показатели.

Литература:

- [1] Игрунова О.М. Современные подходы к анализу и развитию сферы услуг в регионах: Монография. Изд. 2-е, перераб. И доп. М.: Изд-во МГАДА, 2011. -183с.
- [2] Игрунова О.М., Фролов Ю.В. Анализ результатов маркетинговых исследований в системе Statistica (на примерах): учебное пособие. -М.:РУСАЙНС, 2015г. -249с.
- [3] Игрунова О.М., Грачева Е. Н. Исследование подходов к определению понятия конкурентоспособности//Журнал «Вестник» Московского городского педагогического университета. Серия «Экономика». №2 от 2012, стр. 123-128.
- [4] Манакова Е.В., Прима Я.Г. Конверсионный маркетинг как основа повышения конкурентоспособности образовательной услуги в среднем профессиональном образовании//Вестник Московского городского педагогического университета. Серия: «Экономика». № 1 от 2015, стр. 79-88.
- [5] Мищенко С.Н. Маркетинг партнерских отношений как новая конкурентная стратегия маркетинга//Вестник Московского городского педагогического университета. Серия: «Экономика». № 2 от 2010, стр. 149-153.
- [6] Морозовская Л.Л. Реклама как источник информации для принятия потребителем решения о покупке (на примере Зеленоградского АО г. Москвы)// Журнал «Практический маркетинг». №7 от 2007, стр. 17-32.
- [7] Чекрышова И.И. Направления развития инновационной инфраструктуры регионов ГБОУ ВПО города Москвы «Московская государственная академия делового администрирования» //Вестник Московского городского педагогического университета. Серия: «Экономика». № 2 (22) от 2013, стр. 113-121.
- [8] <http://www.econ.msu.ru/cmt2/lib/a/800/File/Gradoboev.pdf>

References:

- [1] Igrunova O.M. Sovremeniipodhodi k analizuirazvitiiusferiuslug v regionah: Monografia. Izd. 2, pererab. idop. M.: Izd-voMGADA, 2011. -183s.
- [2] IgrunovaO.M., FrolovU.V. AnalizrezultatovmarketingovihisledovaniyvsistemeStatistica (naprimerah): uchebnoeposobie. -M.:RUSCIENCE, 2015г. -249s.
- [3] IgrunovaO.M.,GrachevaE.N.Isledovaniepodhodov k opredeleniuponiatiyakonkurentosposobnosti//Zhurnal«Vestnik» Moskovskogopedagogicheskogouniversiteta. Seriya: Ekonomika. #2 от 2012, str. 123-128.
- [4] Manakova E.V., PrimaYa.G. Konversionnyymarketingkakosnovapovysheniyakonkurentosposobnostiobrazovatel'noyuslugi v srednemprofessional'nomobrazovanii//VestnikMoskovskogogorodskogopedagogicheskogouniversiteta. Seriya: «Ekonomika». # 1 от 2015, str. 79-88.
- [5] Mischenko S.N. Marketingpartnerskihotnosheniikaknovayakonkurentnayastrategiyamarketinga. //Vestnik Moskovskogo pedagogicheskogo universiteta. Seriya: Ekonomika.2010.#2. str.149-153
- [6] Morozovskaya L.L. Reklama kak istochnik informacii dlya prinyatiya potrebitelem resheniya o pokupke (naprimere Zelenogradskogo AO g. Moskvyy) // Zhurnal "Prakticheskii marketing". #7 от 2007, str. 17-32.
- [7] Chekryshova I.I. Napravleniya razvitiya innovacionnoy infrastruktury regionov//VestnikMoskovskogogorodskogopedagogicheskogouniversiteta. Seria: Economica, # 2 (22) от 2013, str. 113-121
- [8] <http://www.econ.msu.ru/cmt2/lib/a/800/File/Gradoboev.pdf>
-

Applied Economic Researches, Published by Scientific Adviser, 2015
The Ways of Moscow Education System's Efficiency Increase, Or What Would
School Manager Like To Know

Levitsky M.L., Bolotnik L.V.

Moscow City Pedagogy University

Abstract. The article refer to different approaches to the management of secondary education. The research is based on primary data, obtained in the process of school management traings.

Keywords: School management training, human relation, personel, training course, education.

Прикладные экономические исследования, Издательство «Научный консультант», 2015

Пути повышения эффективности работы системы образования Москвы, или
чему хотят научиться руководители московских учебных заведений

Левицкий М.Л., Болотник Л. В.

Московский городской педагогический университет

Аннотация В данной статье рассматривается система подготовки руководящих кадров в для образовательных учреждений. Исследование проведено на основе обработки первичной информации, полученной в ходе реализации прогламмы подготовки директоров школ.

Ключевые слова: подготовка руководящих работников учебных заведений, управление персоналом, кадровый потенциал, система подготовки кадров, образование.

Среди проблем повышения эффективности работы системы образования особое место занимает задача повышения качества управления функционирующими в ней образовательными учреждениями. Этот уровень управления в системе среднего образования, являясь наиболее массовым по числу вовлеченных в него лип, во многом определяет качество образования в целом. Любые самые лучшие образовательные программы и реформы, принимаемые на государственном или региональном уровне, могут оказаться абсолютно неэффективными, если руководители учебных заведений не в состоянии будут реализовать их. Именно от руководителя образовательного учреждения зависят степень гибкости системы образования страны, ее восприимчивость к новым потребностям общества, соответствие реалиям современной жизни, а в конечном итоге и качество подготовки конкретных учащихся.

Долгое время руководство учебным заведением не рассматривалось как отдель-

ная специфическая деятельность, требующая профессиональной подготовки, отличной от той, которую традиционно получают все выпускники педагогических вузов. Только в последнее десятилетие заговорили о менеджменте в учебном заведении как о профессиональной деятельности, требующей специального образования. Система подбора руководителей учебного заведения, когда к управлению в сфере образования привлекаются наиболее успешные учителя, не всегда себя оправдывала даже в условиях жесткой централизации управления, при которой возможность принятия каких-либо существенных управленческих решений на уровне учебных заведений была весьма ограничена.

Особую актуальность вопросы управления приобрели в условиях относительной самостоятельности учебных заведений, когда их руководство получило право принимать решения по самому широкому кругу проблем, начиная с выбора технологий обучения и воспитания учащихся и заканчивая форми-

рованием бюджета учебного заведения, а также многими другими финансово-экономическими вопросами.

Сегодня помощь в вопросах управления нужна даже весьма опытным руководителям учебных заведений. Подтверждение этого — высокий спрос

на курсы, на которых администраторы образования могут реально, получить необходимые им знания. Это означает, что руководители учреждений образования сейчас уже осознали, что управление — специфическая деятельность, требующая особой подготовки, которой многие из них не обладают в должной мере. Создалась ситуация, когда на практике возникла необходимость в организации системы непрерывного образования для руководителей учебных заведений. Все большему числу руководителей становится ясно, что нужна постоянно действующая программа поддержки, которая позволяла бы им оставаться конкурентоспособными в сфере управления, поддерживать и совершенствовать квалификацию руководителя на протяжении всех лет работы. Это во многом связано с тем, что управление как сфера человеческой деятельности сегодня активно развивается, непрерывно пополняясь новыми более совершенными приемами и методами.

Руководители учебных заведений столицы остро нуждаются в том, чтобы уже сейчас был сформирован полноценный рынок образовательных услуг, который позволил бы им самим выбирать для себя образовательные программы, наиболее полно отвечающие их потребностям и интересам, позволяющие решать проблемы, реально возникающие в их учебных заведениях.

Осознание важности таких проблем системы образования привело к тому, что на базе МГЦУ был создан институт подготовки руководящих педагогических кадров.

Основой концепции, разработанной институтом подготовки руководящих педагогических кадров МР11У, является формирование эффективного пакета образовательных услуг для руководителей образовательных учреждений. Его создание связано с необходимостью решения целого ряда задач. Наиболее важной из них является разработка набора дифференцированных программ обучения, соответствующих реальным потреб-

ностям в образовательных услугах руководителей учебных заведений Москвы.

Решение этой задачи должно обеспечить повышение качества обучения руководителей, сократить неэффективно используемое время обучения, повысить к нему мотивацию и облегчить включение в учебный процесс слушателей на начальном этапе обучения. Современные педагогические исследования показывают, что образование взрослых может быть результативным только в том случае, если оно решает важные, с точки зрения обучаемого, проблемы, когда каждому обучаемому абсолютно ясно, что усвоение предлагаемого учебного материала позволит лучше решать реально стоящие перед ним задачи. Современное обучение призвано воспитать привычку рассматривать каждое явление с разных точек зрения и принимать ответственные решения в ситуации разногласия мнений, в сплетении достоверных фактов и обывательских суждений, научной и житейской картины мира. Обучение должно быть построено так, чтобы оно могло обеспечить успешное продвижение человеку, имеющему свою собственную картину мира и действующему на ее основе. В результате учебной работы каждый обучаемый должен принять решение, утвердиться в своем мнении или изменить его. Такой подход к обучению особенно важен, когда речь идет о руководителях учебных заведений, которые сами, в СВОР очередь, должны создать аналогичные условия для учащихся в возглавляемых ими учебных заведениях.

Карта потребностей в образовательных услугах

Эта карта была разработана преподавателями института подготовка руководящих педагогических кадров на основе анализа соответствующий программ подготовки, пользовавшихся наибольшим успехом у руководителей учебными заведениями при проведении различных форм работы с ними на базе МГПУ. Карта состоит из пяти блоков (Психолого-педагогический блок; Управление персоналом; Диагностические методы выявления качества образования; Информационные технологии; Финансово-правовой блок), каждый из которых представляет отдельную предметную область. Все эти блоки

объединяет то, что в рамках каждой предметной области могут решаться задачи, относящиеся к управлению и, в первую очередь, к управлению учебными заведениями. В рамках каждого блока были приведены вопросы, которые, по мнению составителей, могут представлять существенный интерес для большинства руководителей учебных заведений, с необходимостью ответов на которые большинство из них достаточно часто сталкиваются на практике. В каждом таком блоке наряду с некоторым минимальным набором теоретических знаний рассматривались основные виды практических умений, необходимых в работе успешного руководителя. Карта потребностей в образовательных услугах в том виде, как она была представлена руководителям учебных заведений Москвы и резерву руководителей учебных заведений, представлена в приложении.

Мониторинг потребностей в образовательных услугах руководителей школ и резерва руководителей учебных заведений

Целью проводимого мониторинга было изучение потребностей директоров школ и обучаемого в ИПРК резерва руководителей учебных заведений в образовательных услугах, которые могли бы, по мнению этого контингента, обеспечить возможность их эффективной работы в качестве руководителей учебных заведений.

Мониторинг потребностей проводился на основе использования выше упомянутой карты потребностей в образовательных услугах. Всего эту карту в 2004/2005 учебном году заполнили 272 человека. Из них 196 человек — это директора школ, работающие в различных округах Москвы, а 76 человек — резерв руководителей учебных заведений. Результаты этих двух групп обрабатывались и рассматривались отдельно, что позволило провести сравнение интересов директоров учебных заведений с теми, кто еще только планирует стать ими.

Для каждого вопроса, вынесенного на рассмотрение, участник опроса должен был указать степень своего интереса к нему. Для оценки интереса использовались четыре градации отношения к рассматриваемому вопросу: наивысший интерес, средний интерес, минимальный интерес, отсутствие интереса. Наличие таких градаций при проведении об-

работки позволило определить вес каждого рассматриваемого вопроса. Эти веса отражают интерес к ним участников опроса в среднем. Числовые значения весов удобно выражать в 100-балльной шкале. В шкале вес вопроса в 0 баллов означает, что все участники опроса указали на полное отсутствие интереса к этому вопросу, вес в 100 баллов означает, что все они проявили к этому вопросу наивысший интерес. Вес задания будет тем выше, чем большая доля участников опроса укажет более высокую степень интереса к данному вопросу.

Используемые методы анализа результатов опроса позволили не только выявить веса вопросов, отражающие степень интереса к ним участников опроса, но и позволили определить степень их интереса к рассматриваемым блокам в целом и дали возможность оценить в целом их интерес ко всей предлагаемой программе обучения. Этот интерес так же удобно выразить в 100-балльной шкале. При этом 0 баллов для блока означает полное отсутствие интереса у участника опроса ко всем вопросам, входящим в данный блок. 100 баллов для блока означает, что участником опроса продемонстрирован наивысший интерес ко всем вопросам этого блока. Чем ближе к 100 баллам, тем большее число вопросов данного блока рассматривается участником опроса как представляющее для него высокий уровень интереса.

В данном исследовании для каждого участника опроса проводится оценка интереса к программе в целом, которая также выражается показателем, представленным в 100-балльной шкале. Этот показатель демонстрирует степень интереса участника опроса ко всей системе вопросов, рассматриваемых в данной программе. Чем больше вопросов в предлагаемой системе представляет для него наивысший интерес, тем ближе к 100 баллам этот показатель будет для данного участника опроса. Таким образом, если все предлагаемые вопросы представляют наивысший интерес, то показатель будет равен 100 баллам, если ни один вопрос не заинтересовал участника опроса, — 0 баллов.

Такой подход позволил получить для каждого участника опроса 6 показателей: степень интереса к программе в целом, сте-

пень интереса к финансово-правовому блоку, степень интереса к психолого-педагогическому блоку, степень интереса к информационным технологиям, степень интереса к диагностическим методам выявления качества образования, степень интереса к вопросам управления персоналом. Эти показатели варьируются весьма существенно от одного участника опроса к другому. Так, например, степень интереса к программе в целом в опрошенной группе резерва руководителей учебных заведений варьируется от 32 до 93 баллов, а для директоров школ — от 19 до 94 баллов. Другими словами, в обеих группах есть как весьма заинтересованные в целом в изучении предлагаемой программы лица, так и заинтересованные довольно слабо. При этом показатели интереса основной массы в группе резерва (почти 75% всех участников опроса) находятся в интервале от 63 до 94 баллов, а в группе директоров (почти 75% всех участников опроса) находятся в интервале от 51 до 77 баллов. Это говорит о том, что заинтересованных в изучении этой программы лиц существенно больше, чем лиц, не проявивших к ней интереса. Отметим, что лица, не заинтересованные в изучении этой программы вообще, практически отсутствуют.

Полученные данные по группе резерва могут косвенно свидетельствовать о том, что отбор в группу резерва был проведен оптимально с учетом личных интересов лиц, вошедших в эту группу.

Весьма существенно отличаются результаты участников опроса по рассматриваемым блокам.

Так, степень интереса к финансово-правовому блоку колеблется для различных лиц, входящих в группу резерва, от 33 до 100 баллов. При этом почти 60% в группе резерва продемонстрировали степень интереса к данному блоку не ниже 70 баллов (очень высокий показатель интереса), 22% группы резерва показали результат от 50 до 70 баллов (средний интерес). Соответственно 18% продемонстрировали результаты от 33 до 50 баллов (не очень высокий показатель интереса).

Степень интереса к психолого-педагогическому блоку колеблется для различных лиц, входящих в группу резерва, от

33 до 93 баллов. При этом результат не ниже 70 баллов (очень высокий показатель интереса) показывает только 50% лиц, входящих в группу резерва, 36% группы резерва показали результат от 50 до 70 баллов (средний интерес). Соответственно 14% продемонстрировали результаты от 33 до 50 баллов (не очень высокий показатель интереса).

Наиболее сильно в группе резерва различается степень интереса к информационным технологиям. Этот показатель в данной группе колеблется для различных лиц от 13 до 100 баллов. При этом результат не ниже 70 баллов (очень высокий показатель интереса) показывает около 48% лиц, входящих в группу резерва, 34% группы резерва показали результат от 50 до

70 баллов (средний интерес). Соответственно 18% продемонстрировали результаты от 13 до 50 баллов (не очень высокий показатель интереса).

Степень интереса к диагностическим методам выявления качества образования колеблется для различных лиц, входящих в группу резерва, от 24 до 95 баллов. При этом результат не ниже 70 баллов (очень высокий показатель интереса) показывает около 35% лиц, входящих в группу резерва, 40% группы резерва показали результат от 50 до 70 баллов (средний интерес). Соответственно 25% продемонстрировали результаты от 24 до 50 баллов (не очень высокий показатель интереса).

Степень интереса к вопросам управления персоналом колеблется для различных лиц, входящих в группу резерва, от 14 до 100 баллов. При этом результат не ниже 70 баллов (очень высокий показатель интереса) показывает около 44% лиц, входящих в группу резерва, 42% группы резерва показали результат от 50 до 70 баллов (средний интерес). Соответственно 14% продемонстрировали результаты от 14 до 50 баллов (не очень высокий показатель интереса).

В связи с тем что все перечисленные показатели рассматриваются в одной 100-балльной шкале, их можно сравнить. Сравнение этих показателей позволяет упорядочить блоки по степени интереса, который испытывает к ним участник опроса, что, в свою очередь, дает возможность совершен-

ствовать распределение учебного материала по времени.

Для группы возможно получение среднего балла по каждому из рассматриваемых шести показателей, что позволяет характеризовать интересы рассматриваемой группы в целом. Для группы резерва средний балл по рассматриваемой программе оказался равен 69 баллам. Средний балл по финансово-правовому блоку равен 73 баллам; средний балл по психолого-педагогическому блоку также равен 73 баллам; средний балл по информационным технологиям равен 70 баллам; средний балл по диагностическим методам выявления качества образования равен 62 баллам; средний балл по вопросам управления персоналом равен 68 баллам.

Для директоров школ средний балл по рассматриваемой программе в целом оказался равен 64 баллам. Средний балл по финансово-правовому блоку равен 63 баллам; средний балл по психолого-педагогическому блоку также равен 64 баллам; средний балл по информационным технологиям равен 66 баллам; средний балл по диагностическим методам выявления качества образования равен 66 баллам; средний балл по вопросам управления персоналом равен 68 баллам.

Приведенные данные свидетельствуют, что в обеих рассматриваемых группах (резерв и директора школ) явно выражен интерес как к программе в целом, так и ко всем блокам этой программы. Причем выявленное предпочтение по блокам носит незначительный характер. В связи с этим можно говорить о том, что все составляющие данной программы представляют практически одинаковый интерес как для директоров школ, так и для резерва. Необходимо учитывать также, что полученные статистические данные в силу малого объема выборки, охваченной мониторингом, можно рассматривать лишь как предварительные результаты, которые могут служить только для формирования соответствующей гипотезы, которая требует в дальнейшем более тщательной проверки. Тем не менее, полученные данные представляют несомненный интерес и должны стать объектом тщательного анализа.

Ниже приведена диаграмма, на которой представлены средние баллы, показывающие интерес к программе в целом и ко

всем блокам этой программы для группы резерва и группы директоров московских школ, охваченных мониторингом в 2004/2005 учебном году. Рассматривая эту диаграмму, удобно анализировать систему предпочтений в желаниях изучать различные блоки для рассматриваемых групп.

Сравнивая интерес к программе в целом и интерес к различным блокам в рассматриваемых группах (директора школ и резерв, можно отметить, что в определенной мере интерес к программе обучения в целом несколько выше в группе резерва. Этот феномен может быть объяснен различным статусом лиц, входящих в группу директоров, и лиц входящих в группу резерва. Если первые от обучения ждут расширения своих личных возможностей, улучшения в кратчайшие сроки результатов своей работы, то вторые ждут повышения своего социального статуса, изменения своего положения. Резерв изначально нацелен на необходимость прохождения через систему специальной подготовки. Многие воспринимают это, как определенные правила игры. К сожалению, это может приводить к тому, что такого рода лица могут быть нацелены не на приобретение новых для себя умений, а на получение определенного сертификата, который свидетельствовал бы о том, что они готовы занять соответствующее место на служебной лестнице. Тем не менее, рассматривая результаты конкретных лиц, входящих в группу резерва, можно отметить, что характер интересов большинства из них, в рамках рассматриваемой программы обучения, во многом совпадает с интересами тех, кто уже сегодня руководит учебными заведениями. Это говорит о том, что лица в группе резерва достаточно хорошо представляют себе характер своей будущей работы и правильно оценивают трудности, возникающие в ходе этой работы.

Остановимся несколько более подробно на различиях в предпочтениях по блокам рассматриваемых групп. Отметим, что среди предложенных блоков у группы директоров в целом наибольший интерес вызывают диагностические методы выявления качества образования и информационные технологии, затем идут психолого-педагогический блок и финансово-правовой

блок, наименьший интерес вызывают вопросы управления персоналом. При этом среди предложенных блоков у группы резерва в целом наибольший интерес вызывает финансово-правовой блок и психолого-педагогический блок, потом идут информационные технологии; затем управление персоналом, наименьший интерес вызывают диагностические методы выявления качества образования. Сложившуюся ситуацию целесообразно учитывать при проведении занятий с этими группами по рассматриваемым блокам.

Дополнительной информацией, которая может оказаться полезной для преподавателей, работающих в различных блоках, являются веса вопросов, рассматриваемых в данном блоке. Выше говорилось, что вес вопроса отражает степень интереса к нему лиц, обучающихся в данной группе. Информация

о весе вопроса позволяет преподавателю сконцентрировать внимание на вопросах, которые представляют наибольший интерес для данной группы обучаемых, тем самым существенно повышается эффективность работы с группой в целом, так как соответствующая мотивировка слушателей позволяет им более успешно усваивать предлагаемый материал.

Рассмотрим веса вопросов по всем рассматриваемым блокам, предложенным учащимся в данной программе.

Психолого-педагогический блок

В табл. 1 приведен список вопросов, рассматриваемых в рамках этого блока. Вопросы в списке даны в порядке убывания к ним интереса учащихся группы резерва. В первой графе указано название вопроса, во второй — его вес в группе резерва, а в третьей его вес в группе директоров.

Таблица 1. Интерес к группе вопросов у практикующих директоров и группы резерва

Психолого-педагогический блок	Резерв	Директора
1. Конфликты и методы их предотвращения	86	58
2. Обзор психолого-педагогических методов и методик работы со школьниками	86	61
3. Деловое общение в системе управления. Виды делового общения. Тренинг делового общения	80	68
4. Стили руководства. Особенности различных стилей для повышения эффективности работы образовательного учреждения	76	67
5. Способы выявления интеллектуальных способностей и способностей к обучению персонала	73	68
6. Способы выявления личностных, темпераментальных, характерологических особенностей персонала	72	72
7. Информация и ее значение в управлении организацией. Умение слушать. Особенности социально-поведенческих реакций руководителя	65	62
8. Обзор образовательных систем, получивших наибольшее распространение в учебных учреждениях Москвы. Анализ их возможностей («Развивающее обучение», «Гуманистическая школа», «Школа 2100» и т. п.)	59	55
9. Роль языка в процессе формирования климата в коллективе	57	54

Из таблицы 1 видно, что веса вопросов, входящих в психолого-педагогический блок, варьируются от 57 до 86 баллов в группе резерва и от 54 до 72 баллов в группе директоров. Если сравнивать с предыдущим блоком, то здесь характер интереса к разным вопросам для рассматриваемых групп (резерв и директора) совпадает не полностью.

Однако и здесь можно говорить о том, что все вопросы, входящие в этот блок, вызывают довольно высокий интерес как у резерва руководителей образовательных заведений, так и у директоров школ. При этом наименьший интерес у обеих групп вызвали вопросы, связанные с ролью языка в процессе формирования климата в коллективе. Веро-

ятно, что для части руководителей этот аспект кажется несущественным — они не осознают, какую значительную роль в управлении играет язык, что его можно наряду с другими средствами рассматривать как полноценный инструмент управления. При проведении соответствующих занятий необходимо будет учесть возможность наличия определенных стереотипов отношения к языку как форме общения, обеспечивающей достижение целей управления.

Довольно невысокий интерес выказали обе группы опрошенных и к информации о различных системах обучения, используемых сегодня в образовательных учреждениях Москвы. Это может свидетельствовать как о том, что руководители учебных заведений, по их мнению, имеют достаточно информации такого рода, так и о том, что они просто не хотят ничего знать о новых образовательных системах. Здесь может играть определенную роль консерватизм, присущий системе образования любой страны, кроме того, долгое время выбор системы обучения выходил за рамки функционала руководителя учебного заведения. Мало этим вопросам традиционно уделяется внимания и в педагогических вузах, там, как правило, рассматри-

вают некоторый конкретный набор образовательных технологий, при этом иногда явно преувеличивая их эффективность. Будущего учителя редко учат оценивать технологии, в основном, только пользоваться ими. При рассмотрении этих вопросов на занятиях особенно важно установить, готовы ли вообще данные руководители учебных заведений использовать какие-либо системы обучения, отличные от тех, с которыми они до сих пор работали. В противном случае порученная ими информация окажется просто невостребованной. Сначала необходимо рассмотреть, с какими проблемами сталкиваются учебные заведения, затем показать, как эти проблемы решают предлагаемые новые технологии обучения, и только уже тогда перейти к сущности этих новых технологий.

Управление персоналом

Рассмотрим список вопросов, относящихся к управлению персоналом (табл. 2). Вопросы в списке даны в порядке убывания к ним интереса учащихся группы резерва. В первой графе указано название вопроса, во второй — его вес для группы резерва, а в третьей графе его вес в группе директоров школ

Таблица 2. Интерес к вопросам управления персоналом среди директоров и группы резерва

Управление персоналом	Резерв	Директора
1. Конфликты в организациях: содержание, средства и способы разрешения	81	71
2. Подходы, предметы и методы организационной психологии. Формы и структуры совместной деятельности	73	62
3. Формирование систем педагогического сотрудничества	67	61
4. Практикум «школоведения»	65	61
5. Организационная игра «Директор школы, администрация, родители и учителя (ДАР)»	65	61
6. Организационная игра «Социальное проектирование и технологии непрерывного программирования развития педагогических коллективов (ПОЙСК)»	64	61
7. Законы функционирования и развития социально-производственных систем в сфере образования	61	54

Из таблицы 2 видно, что веса вопросов, относящиеся к управлению персоналом, варьируются от 61 до 81 балла в группе резерва и от 54 до 71 балла в группе директоров школ. В этом блоке соотношение интереса к

тому или иному вопросу в рассматриваемых группах полностью совпадает. Здесь наибольший интерес у учащихся вызвали вопросы, относящиеся к конфликтам в коллективе и средствам и способам их разрешения. Эти

вопросы действительно глубоко интересуют большинство лиц как входящих в группу резерва руководителей образовательных заведений, так и директоров школ. Возможно, что сегодня это большое место, которое беспокоит практически всех. Естественно, что такому вопросу должно быть уделено особое внимание, он должен получить всестороннее освещение, в том числе и на практическом уровне. Наименьший интерес в обеих группах вызвали законы функционирования и развития социально-производственных систем в сфере образования. Вероятно, что такая формулировка не позволила некоторым увидеть, какие конкретно аспекты деятель-

ности руководителя могут быть усовершенствованы в случае изучения учебного материала, имеющего столь ярко выраженный теоретический характер.

Диагностические методы выявления качества образования

Рассмотрим список вопросов, относящихся к диагностическим методам выявления качества образования (табл. 3) Вопросы в списке даны в порядке убывания к ним интереса учащихся группы резерва. В первой графе указано название вопроса, во второй — его вес в группе резерва, в третьей графе приведен вес этого вопроса в группе директоров школ.

Таблица 3. Интерес к диагностическим методам определения качества образования

Диагностические методы выявления качества образования	Ре-	Директора
1. Оценка уровня подготовки учащихся и оценка деятельности педагогического персонала в учебном заведении. Управляющая функция оценки	74	73
2. Организация мониторинга за уровнем подготовки учащихся в учебном заведении	71	72
3. Образовательные стандарты, и методы конструирования измерительных средств, проверяющих их достижение учащимися	64	65
4. Тесты как измерительные средства. Возможности использования тестовой продукции для управления учебным заведением. Памятка потребителям тестовой продукции	59	61
5. ЕГЭ как разновидность измерительного средства, выявляющего уровень предметной подготовки учащихся (основные характеристики ЕГЭ и примеры по различным дисциплинам)	57	64
6. Методы получения достоверной объективной и развернутой информации об уровне подготовки школьников, обучаемых в учебных заведениях Москвы	56	59
7. Руководство организацией подготовки к ЕГЭ учащихся в учебных заведениях	53	64

Из таблицы 3 видно, что веса вопросов, относящиеся к диагностическим методам выявления качества образования, варьируются от 53 до 74 баллов в группе резерва и от 59 до 73 баллов в группе директоров. Этот блок вызвал в предлагаемой программе наименьший интерес у группы резерва и наибольший у группы директоров. Это говорит о том, что лица, уже столкнувшиеся с управлением учебным заведением, лучше, чем лица, работающие учителями и только планирующие стать руководителями, понимают, что принятие эффективных управляющих

решений без опоры на достоверную, объективную и развернутую информацию о качестве выпускаемой продукции невозможно. В образовательном учреждении такой продукцией является уровень подготовки учащихся. Только наличие полноценной информации об этом уровне позволяет принимать обоснованные и эффективные управляющие решения.

В этом блоке наибольший интерес у респондентов вызывают проблемы оценки уровня подготовки учащихся и оценки деятельности педагогического персонала в об-

разовательном учреждении. Наименьший интерес у них вызывают методы получения достоверной объективной и развернутой информации об уровне подготовки школьников, без которых говорить об объективной оценке просто нельзя. Такое положение довольно типично для нашей школы, когда деталям некоторого вопроса уделяется очень много внимания, но вне рассмотрения оказываются базовые вопросы, без разрешения которых невозможно продвигаться далее. Работа с этим блоком потребует существенной переориентации приоритетов интересов руководителей, с тем чтобы они смогли в дальнейшем самостоятельно оценивать свои собственные руководящие решения, соотнося их с результатами, достигаемыми школьниками, для которых и работают образова-

тельные учреждения, которые они будут возглавлять.

Среди вопросов, не нашедших своего непосредственного отражения в предлагаемой программе обучения резерва руководителей образовательных учреждений, в группе резерва максимальный; интерес вызвали такие, как: аттестация учебного заведения, аттестация персонала, вопросы аккредитации учебного заведения.

Рассмотрим список вопросов, относящихся к информационным технологиям (табл. 4). Вопросы в списке даны в порядке убывания к ним интереса учащихся группы резерва. В первой графе указано название вопроса, во второй — его вес в группе резерва, в третьей графе его вес в группе директоров школ.

Таблица 4. Интерес к вопросам об информационных технологиях

Информационные технологии	Резерв	Директора
1. Формирование баз данных, отвечающих потребностям руководителя данного образовательного учреждения	78	71
2. Возможности использования информационных технологий для повышения эффективности управления учебными заведениями	74	71
3. Автоматическое создание документов различных стилей (писем, отчетов, факсов и т.п.)	74	72
4. Возможности использования баз данных для решения задач управления	72	63
5. Финансовые расчеты для образовательных учреждений на основе использования специализированных программных продуктов	72	64
6. Обзор программного обеспечения, используемого для повышения эффективности учебного процесса в средних учебных заведениях	70	67
7. Получение информации, необходимой для управления учебным заведением на основе использования Интернета	67	67
8. Общение посредством электронной почты	59	52

Из таблицы 4 видно, что веса вопросов, относящиеся к информационным технологиям, варьируются от 59 до 78 баллов для группы резерва и от 52 до 72 баллов для группы директоров. Если сравнивать с предыдущим блоком, то здесь степени интереса к различным вопросам отличаются несколько меньше, чем в предыдущем блоке для обеих групп. Можно говорить о том, что все вопросы, входящие в этот блок, вызывают довольно устойчивый интерес как у группы резерва руководителей образовательных учреждений, так и у директоров школ. В данном списке наибольший интерес представ-

ляют вопросы, связанные с формированием баз данных, отвечающих потребностям руководителя образовательного учреждения. Такого рода предпочтение говорит о том, что значительная часть слушателей довольно хорошо ориентируются в информационных технологиях. Подтверждением этого может служить тот факт, что вопросы общения посредством электронной почты вызвали в обеих группах наименьший интерес. Это наиболее простой вопрос, и в компьютерно грамотной среде он не вызывает особого к себе внимания. Тем не менее, в обеих группах все же есть достаточное количество лиц,

для которых компьютер и все с ним связанное представляют существенную трудность. Здесь в случае обучения необходимо провести более подробное стартовое тестирование учащихся, с тем, чтобы сформировать относительно однородные группы, интересы которых совпадают максимально.

Финансово-правовой блок

Список вопросов, относящихся к финансово-правовому блоку, дан в порядке убывания весов этих вопросов для резерва (табл. 5). В первой графе указано название вопроса, во второй — его вес в группе резерва, в третьей графе его вес в группе директоров школ.

Таблица 5. Интерес обучаемых групп к финансово-правовому блоку вопросов

Финансово-правовой блок	Резерв	Директора
1. Организация финансовой деятельности образовательных учреждений в условиях казначейского исполнения бюджета	82	73
2. Разработка примерных договоров по различным ситуациям финансово-хозяйственной деятельности	81	69
3. Организация внебюджетной деятельности учреждения	79	68
4. Составление сметы расходов и доходов для образовательного учреждения	78	65
5. Разработка программы экономического развития (составление бизнес-планов)	71	61
6. Налоги и налогообложение результатов экономической деятельности образовательных учреждений	69	57
7. Особенности применения Налогового кодекса (НК) в хозяйственной деятельности образовательных учреждений	64	56
8. Практикум по решению задач по налогообложению образовательных учреждений	59	53

Из таблицы 5 видно, что веса вопросов, входящих в финансово-правовой блок, варьируются от 59 до 82 баллов для группы резерва и от 53 до 73 баллов для группы директоров. Очень показателен тот факт, что соотношение интереса к тому или иному вопросу в рассматриваемых группах полностью совпадает. Другими словами, для этих групп одни и те же вопросы наиболее значимы и наименее значимы. Причем практически все вопросы, входящие в этот блок, вообще вызывают довольно высокий интерес как в группе резерва руководителей образовательных заведений, так и в группе директоров школ. Наименьший интерес среди вопросов, рассматриваемых в этом блоке, как это ни странно, у слушателей обеих групп вызвали практические занятия, направленные на формирование у них конкретных умений, связанных с вопросами налогообло-

жения. Очевидно, что часть слушателей считают, что руководителю образовательного учреждения вряд ли нужно самому рассчитывать налог, достаточно, если он просто будет понимать общие принципы налогообложения. Впрочем, и теоретические вопросы налогообложения не вызывают у части слушателей существенного интереса. На это в процессе изучения данного блока стоит обратить особое внимание. Если возникнет необходимость, то, возможно, целесообразно провести дискуссию о том, как налоговая система может влиять на работу руководителя и что может дать ему ее знание.

Вывод

Полученные данные подтвердили гипотезу о том, что сегодня образовательная система нуждается в создании системы постоянной поддержки руководителей учебных заведений

Литература

1. Рагулина Ю.В. Экономический аспект кадровой работы: российский и зарубежный опыт//Промышленная политика в Российской Федерации. -М.: 2004. №7

2. Левицкий М.Л., Шевченко Т.Н. Особенности бизнес-плана образовательных учреждений // Профессиональное образование. Столица. 2012. № 1. С. 9-12.
 3. Шевченко Т.Н. Анализ законодательных новаций для руководителей школы // Прикладные экономические исследования. 2015. № 7. С. 26-31.
 4. Рагулина Ю.В. Российская система образования: трудности перехода к экономике знаний // Транспортное дело России. -М.: 2008. № 5
-

Applied Economic Researches, Published by Scientific Adviser, 2015
Highly Skilled Personnel As A Governing Factor Of The Rural Economy Innovative Development

Levitsky M.L., Bolotnik L.V.

Moscow City Pedagogy University

Abstract. The article deals with the problems of staffing of agricultural production presents trends in the number of heads and experts of agricultural organizations offering incentives of young professionals to work in rural areas.

Keywords: personel, human resourses, innovation development, government support.

Прикладные экономические исследования, Издательство «Научный консультант», 2015

Высококвалифицированные кадры – решающий фактор инновационного развития аграрного сектора экономики

Шанина Л.В.

ФГБОУ ДПО «Российская академия кадрового обеспечения АПК»

Аннотация в статье рассматриваются проблемы кадровой обеспеченности сельскохозяйственного производства, представлены тенденции изменения численности руководителей и специалистов сельскохозяйственных организаций, предлагаются меры стимулирования молодых специалистов к труду на селе.

Ключевые слова: кадры, кадровая обеспеченность, инновационное развитие, государственная поддержка.

Важнейшей составной частью аграрной политики в стране, направленной на эффективное развитие устойчивого агропромышленного производства, является проблема его кадрового обеспечения. В условиях финансового и экономического кризиса данная проблема становится все более актуальной и требует серьезного внимания, при этом особое место занимают специалисты - работники со специальным средним и высшим образованием, а также та часть, которая обеспечивает воспроизводство профессионального, квалификационного состава кадрового потенциала - молодые специалисты.

В условиях присоединения России к ВТО особую значимость приобретает пере-

ход аграрной отрасли к инновационному пути развития. Поскольку без использования достижений научно-технического прогресса, позволяющих вести непрерывное обновление производства, сельскохозяйственная продукция отечественного производства не будет конкурентоспособной на мировом рынке. Однако для того, чтобы осваивать и внедрять новейшие технологии в производство требуются высококвалифицированные, эрудированные, творчески мыслящие, деловые и инициативные специалисты, владеющие рыночными инструментами хозяйствования. В настоящее время село испытывает их дефицит, сформировавшийся в ходе длительного кризиса аграрного сектора, сущест-

венного отставания села по уровню развития производства и социальной сферы, наличия таких проблем, как жилищные и бытовые, большая доля неквалифицированного труда, низкий уровень его оплаты, ограниченные возможности для отдыха и оздоровления. Неразрешенность проблем снижает личностную мотивацию работников, возникает серьезное противоречие между потребностью формирования и воспроизводства за счет молодых специалистов квалифицированного кадрового потенциала для агропромышленной сферы экономики и развитием факторов, стимулирующих к труду и жизни на селе.

Необходимо создать действенные инструменты, механизмы и методы воздействия на мотивацию. Управление мотивацией к сельскохозяйственному труду, привлечение на село молодых специалистов являются актуальными и практически значимыми проблемами для большинства субъектов Российской Федерации.

Разрешение назревших проблем зависит от решающей роли государства в создании нормативно-правовой и материально-технической базы для вывода села из кризиса за счет улучшения условий жизни, предоставления благоприятных возможностей для накопления и развития духовного, нравственного, образовательного потенциала, путем совершенствования и развития объектов социальной инфраструктуры.

Как показывают многочисленные исследования зарубежных и российских ученых, труд квалифицированных кадров является одним из решающих факторов повышения эффективности производственного потенциала сельского хозяйства. Специалисты и руководители сельскохозяйственных организаций, вооруженные специальными знаниями призваны постоянно совершенствовать сельскохозяйственное производство, управлять трудом механизаторов, полеводов, животноводов и других рабочих. Они – основные проводники науки в сельском хозяйстве, они определяют технологию труда, его организацию, планируют производственные процессы.

В условиях глобальной конкуренции квалифицированные управленческие кадры все более становятся стратегическим факто-

ром, а эффективное их использование в отрасли сельского хозяйства превращается в одно из конкурентных преимуществ организаций АПК на мировом товарном рынке.

В 2015 году сотрудниками ФГБОУ ДПО «Российская академия кадрового обеспечения агропромышленного комплекса» был продолжен мониторинг кадровой обеспеченности сельскохозяйственных организаций руководителями и специалистами. В ходе исследования установлено, что на начало 2014 года их насчитывалось 328,3 тыс. человек, что составляет 94,7% к штатному расписанию. Анализ данных ведомственного статистического наблюдения, в целом по Российской Федерации за последние 15 лет показывает, что тенденция снижения численности руководителей и специалистов сельскохозяйственных организаций в 2014 г. приостановилась, произошло небольшое увеличение (на 1,8 %, из них на 1,2 за счет присоединения Крыма) по сравнению с 2013 годом (рис. 1).

Сельское хозяйство как специфическая отрасль экономики предъявляет свои требования к конкурентоспособному специалисту. Появление новых организационно – правовых форм коммерческих организаций, изменения в структуре занятых на селе настоятельно требуют формирования нового типа квалифицированных кадров. Современному сельскохозяйственному производству нужны не только специалисты – технологи, но и менеджеры, маркетологи, финансовые управляющие, специалисты-консультанты. Для решения всего комплекса задач по стабилизации и развитию сельскохозяйственного производства современному руководителю (специалисту), в первую очередь, необходимы профессиональные знания в сфере бизнеса и менеджмента.

Качество руководителей и специалистов сельского хозяйства во многом определяется уровнем их образования. Оценка образовательного уровня руководителей и специалистов сельскохозяйственного производства в целом показала, что за последние пять лет наблюдавшаяся тенденция увеличения доли работников без образования (рис. 2), в 2014 году сменилась уменьшением и составила 11,7 % от общей численности. В то же время доля специалистов с высшим образованием

увеличивается, а со средним - снижается и составила в 2014 году 48,3% и 40,0 %.

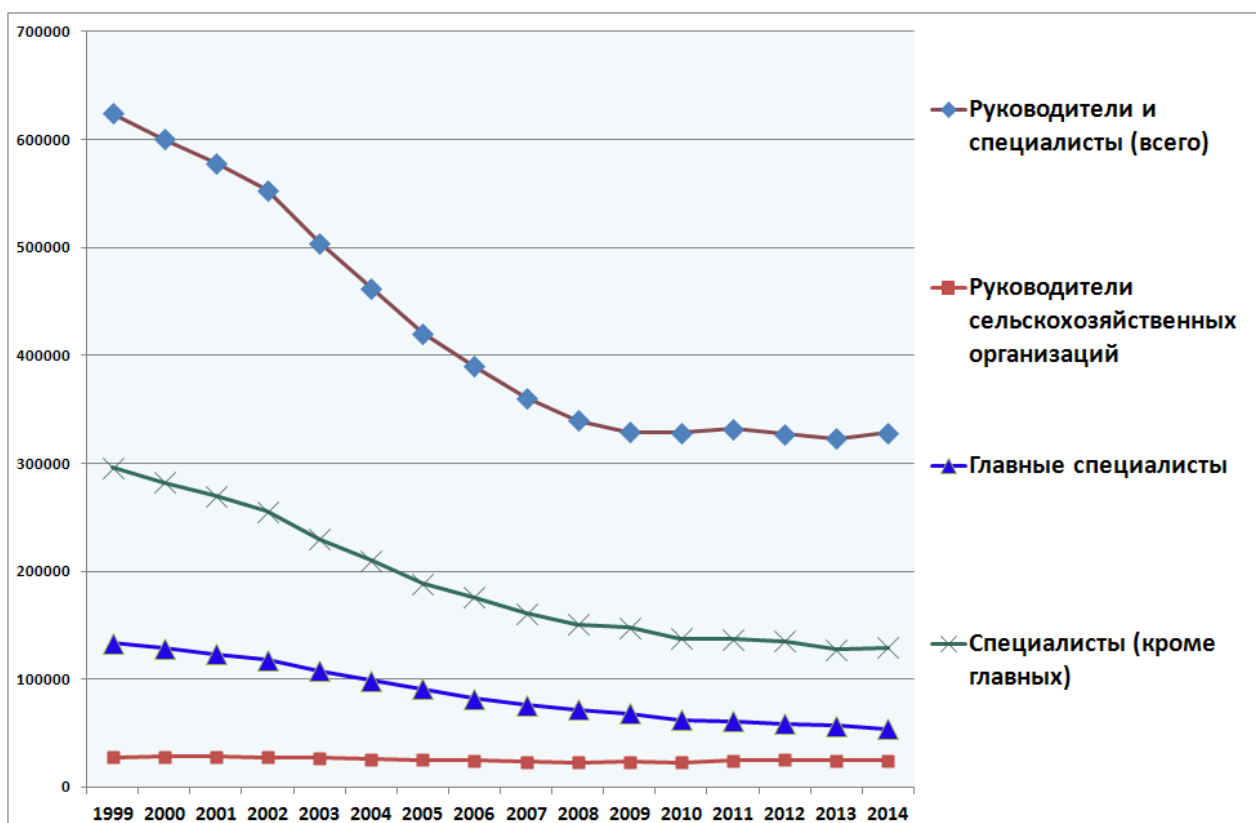


Рисунок 1 – Изменение численности руководителей и специалистов сельскохозяйственных организаций с 1999 по 2014 год

Без умелого, грамотного, эффективного руководства сегодня невозможно на современном уровне решать сложные многоплановые задачи, стоящие перед агропромышленным комплексом. В настоящее время возрастает потребность в руководителях, обладающих широким спектром профессиональных знаний и навыков, имеющих смежные квалификации, дополнительные знания компьютера, иностранного языка, права и т. д.

В формировании человеческого капитала АПК должны непосредственное участие принять государство и региональные органы власти. Одно из главных отличий аграрной отрасли от других отраслей экономики состоит в том, что ни в одной стране мира она не может существовать без государственной поддержки, ведь развитие АПК — социально-ориентированное, стратегически важное направление, вложения в которое обоснованы и перспективны.

В целях дальнейшего совершенствования молодежной политики и решения комплексных задач в сфере воспитания и социального становления молодых граждан целесообразно осуществлять разработку и реализацию федеральных и региональных целевых программ поддержки и развития занятости молодежи. За последние несколько лет на федеральном и региональном уровне приняты программы, постановления и распоряжения, ориентированные на развитие села, сельскохозяйственного производства и социальной инфраструктуры. Их реализация будет способствовать подъему сельского хозяйства, формированию более благоприятных условий жизни и труда людей в сельской местности. Специальным же мерам поддержки и закрепления на селе молодых специалистов в них уделяется недостаточно внимания. Они в основном ориентированы на решение жилищной проблемы. Необходимо принятие отдельной программы заня-

тости сельской молодежи, направленной на дальнейшее совершенствование системы непрерывного образования сельскохозяйственных кадров, повышение их мотивации к тру-

ду и профессиональному росту, социальную поддержку работников села, закрепление молодых специалистов в сельскохозяйственных организациях.

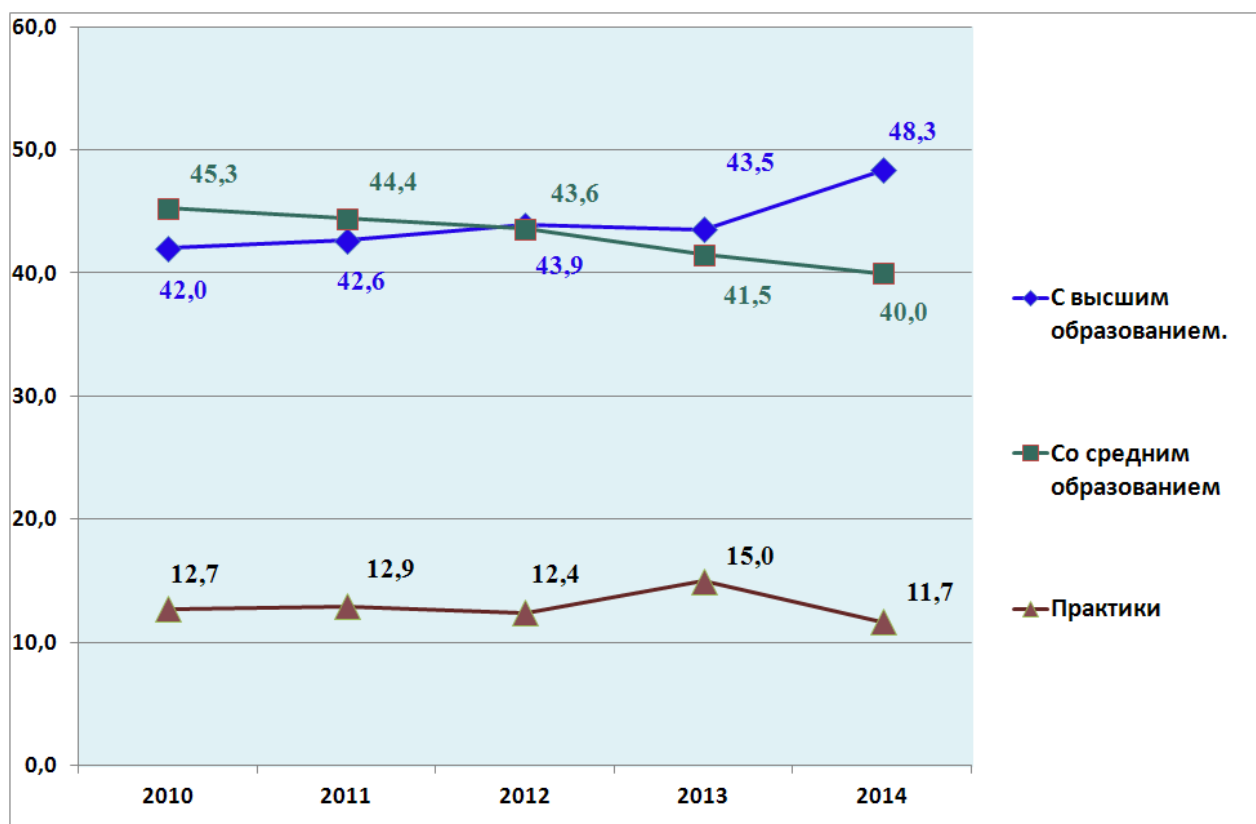


Рисунок 2 –Уровень образования руководителей и специалистов сельскохозяйственных организаций Российской Федерации

Таким образом, приоритетными направлениями стимулирования мотивации молодых специалистов к трудовой деятельности в сельскохозяйственном производстве должны являться:

- достижение устойчивого и стабильного развития всего агропромышленного производства;
- подъем престижа села, сельского образа жизни и труда;
- повышение уровня оплаты труда работников, занятых в сельскохозяйственной отрасли и совершенствование ее системы;
- совершенствование содержания сельскохозяйственного труда, превращение его в высоко технологичный труд;
- обеспечение молодежи доступным и комфортным жильем;
- создание благоприятных условий и повышение уровня и качества жизни на селе на

основе опережающего развития социальной инфраструктуры села;

- профориентационная работа с сельскими школьниками;
- совершенствование образовательного процесса в аграрных учебных заведениях;
- информационное обеспечение трудоустройства молодежи на селе. Работа по организации занятости и трудоустройства сельской молодежи;
- разработка и внедрение на федеральном, региональном и местном уровнях целостной системы государственных социально-экономических мер привлечения на село и поддержки молодых специалистов, совершенствование действующих мер.;
- меры по привлечению и закреплению молодых специалистов, осуществляемые на уровне сельскохозяйственных организаций.

Литература

1. Скальная М. М., Демишкевич Г. М., Ефимова А. Ю., Макуха Н. Е. Аналитическая оценка состава руководителей и специалистов сельхозорганизаций РФ. // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. 2013. № 4, с. 74-78.
 2. Демишкевич Г. М., Скальная М.М., Хлусова И.А., Хлусов В.Н. Кадровая обеспеченность агропромышленного комплекса Российской Федерации.- М.:ФГБОУ ДПОС РАКО АПК, 2014. -74 с.
 3. Демишкевич Г.М., Хлусова И.А. Факторы мотивации молодых специалистов к трудовой деятельности на сельских территориях// Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. 2015. № 3. 55-58.
 4. Организация внедрения программно-целевых методов управления при реализации государственных программ развития сельского хозяйства на уровне субъектов Российской Федерации/Ушачев И.Г., Санду И.С., Прокопьев Г.С., Свободин В.А., Илюхина Р.В., Косолапова М.В., Демишкевич Г.М. Чепик А.Г. и др..-М.: ГНУ ВНИИЭСХ, 2010. -264 с.
Организационно-экономические аспекты формирования инновационной системы в АПК/ Рыженкова Н.Е., Харева А.Р., Чепик Д.А., Козерод Ю.М., Юдина В.И., Тарасова Л.П., Мурья Л.И., Павлов А.Ю., Трошин А.С., Воробьева Н.В., Иларионова Г.А., Лагвилава Н.В., Смирнова Л.Н., Гусева А.А. и др..-М.: ГНУ ВНИИЭСХ, 2012. – 169 с..
-

Applied Economic Researches, Published by Scientific Adviser, 2015

Rail transport as a factor of socio-economic
development of Russia: assessment,
problems and prospects of development

Zaprudnova L.A.

Moscow City Pedagogy University

Abstract: The article is devoted to assessing the state of railway transport of Russia, its role in socio-economic development of the country, the analysis of problems and ways of development of transport infrastructure of the state.

Keywords: transport infrastructure, rail transport, public-private partnership.

Прикладные экономические исследования, Издательство «Научный консультант», 2015

Железнодорожный транспорт как фактор социально-экономического развития
России: выявление проблем и перспективы развития

Запруднова Л.А.

Московский городской педагогический университет, институт делового администрирования

Аннотация: статья посвящена оценке состояния железнодорожного транспорта России, его роли в развитии социально-экономического развития страны, анализу проблем и поиску путей развития транспортной инфраструктуры государства.

Ключевые слова: транспортная инфраструктура, железнодорожный транспорт, государственно-частное партнерство.

Rail transport in Russia is the most important link in the transport infrastructure of the state and provides for the development of its national economic system: this type of transport

carried out mass transportation, and in the case of transportation of goods over long distances, rail transport is more efficient than, for example, with road transport. One of the important cha-

racteristics of rail transport is its regularity and versatility, allows to transport cargoes and passengers regardless of the time of year and weather conditions. Rail transport makes an important contribution to the mobility of the Russian population, which contributes not only to the active movement of labour, but also the development of domestic tourism in our country.

Russian Railways are the second largest transportation system in the world, giving a total length of operational ways only the United States. In length of electrified highways Russian Railways occupy the first place in the world. The Russian Federation currently operates more than 20% of turnover and 10% of all passenger railway in the world. Rail transport is the leading element of the transport system, its share in the provision of passenger and freight transport is more than 40% of the total transport of the country [5].

Railway transport has also a special role for developing of domestic tourism in Russia. For example, the company JSC "Russian Railways", which received the official status of the General partner of the XXII Olympic winter games and XI Paralympic winter games of 2014 in Sochi, from 2006 began to implement the part of the Federal Target Program "Development of Sochi as a mountain climatic resort". According to the Program before the company's aim was for the construction of new and modernization of existing transport infrastructure in the Sochi region, namely:

- the construction of roads and Railways;
- construction and modernization of railway stations;
- launch of intermodal transportation Sochi – “ Sochi”airport;
- commissioning of new high-speed electric trains "Lastochka" [4].

Electrification of the railroad saves a liquid hydrocarbon fuel. That took a positive effect on the environment. In 2013, the share of electrified sections in the total operational length of railway lines of General use in Russia amounted to 50.6 %. But it should be noted that this proportion in 2000 accounted for 47.6 %, i.e. an increase of over 13 years at 3 % [6]. For example, in Switzerland solved load flow actively to translate from asphalt roads on the iron that will not only contribute to the solution of

environmental issue, but also will relieve the highways [3].

As noted in the Strategy of railway transport development in the Russian Federation up to 2030, "the effective functioning of railway transport of Russia plays a unique role in creating the conditions for the modernization and transition to innovative way of development and sustainable growth of the national economy, contributes to the creation of conditions to provide leadership of Russia in the world economic system. The condition and quality of rail transport depends not only on the prospects of further socio-economic development, but also the ability of the state to effectively perform such important functions as protection of national sovereignty and security of the country, ensuring the needs of citizens in the transportation, creation of conditions for alignment of socio-economic development of regions" [5]. The importance of railway transport and for the realization of transit potential of Russia.

Thus, the Strategy of railway transport development in the Russian Federation until 2030, laid down the following principles rail transport is one of the foundations of political, social, economic and cultural unity of Russia;

rail transport allows you to maintain a high level of defensibility and security of the state;

rail transport is an indispensable element in ensuring the competitiveness of the country...

In Russia the development of the railway sector and has tasks such as the solution of the problem of weak communication regions of the country and, above all, the Far East and Siberia. as well as the Northern parts of the country. It should be noted here that the greatest volume of traffic is concentrated in the Western part of the country, in the end — "30 % of the length of the main directions of the railway network provide about 80% of all freight rail transport"[5]. In this regard, it becomes important for the extension of the railway network of Russia, its modernization, which, in turn, determines the need to attract investment. On the other hand, to solve tasks, it is necessary to develop the domestic engineering industry to overcome technological backwardness of the Russian transport engineering from world class.

Table 1 - Innovative products, works, services, newly adopted or undergo significant technological changes in the last three years in the Russia by types of economic activity

(mln. Rubles)

	Innovative goods, works, services, newly adopted or undergo significant technological changes in the past three years			
	2010	2011	2012	2013
Всего	777919,0	1329422,3	2007436,8	2416634,3
DM Production of vehicles and equipment	198862,1	248086,7	504849,3	575008,8

Source: Website of the Federal service of state statistics, http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/economydevelopment/

As can be seen from table 1, for the period from 2010 to 2013, production of vehicles and equipment increased almost 3 times. At the same time, the number of advanced production

technologies in the production of vehicles and equipment over the same period fell down as it shown in table 2.

Table 2 - the Number of advanced production technologies in Russia by kinds of economic activity

(units)

	2010	2011	2012	2013
Total	864	1138	1323	1429
D Manufacturing	231	338	336	398
of them:				
DM Production of vehicles and equipment	70	54	36	40

Source: Website of the Federal service of state statistics, http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/economydevelopment/

And this, in turn, necessitates conducting research and development work in this field. For example, today we can identify the following problems:

in the field of locomotive construction in Russia there is no serial production of mainline freight locomotives DC, mainline freight locomotives, dual-system locomotives and locomotives with asynchronous traction drive; in the sphere of production Metrovagonmash rolling stock there is no mass production of high speed trains with asynchronous traction drive; there is no production of a number of components, without which it is impossible to create technology, corresponding to the world level. For example, there is no production of diesel engines of new generation of traction converters for asynchronous traction drives electric rolling stock, modern braking systems, diagnostics and control systems for rolling stock that interact as a single

unit in the General system of traffic control on the railway transport.

To overcome the technological backwardness of Russia proposes the development of investment programs of manufacturers and enterprises of transport engineering, as well as the Federal Executive authorities within the framework of public-private partnership.

Abroad projects through public-private partnership (PPP) or, as it is called, PPP (from the English. public private partnerships) are one of the most common and effective mechanisms of interaction between public sector and private capital. Indeed, public funds for infrastructure development, including road in the field, usually not enough, and in this case the most obvious and under certain conditions becomes mutually attracting private investment resources in the industry, which is dominated by state ownership [2]. To a certain extent, PPP can be attributed to the supply of goods, performance of works, ren-

dering of services for state needs. Here we should note the experience of the UK, where private organizations have become involved, not only for the performance of work requiring public investment, but also to pay for such works. Such transaction has received the name of PFI - Private Finance Initiative private Finance initiative). The cost of the private Finance initiative, which in the UK the main form of PPP, in the last 10 years amounted to £24 billion According to the British government, such projects provide 17% of the budget of the country [1]. As applied to Russian conditions, but the two basic forms of PPP:

economic society (mainly AO); civil-law contracts (including concession agreement). Based on the experience of foreign practices it should be noted that in the transport infrastructure the predominant form of PPP concessions are [2].

According to the Ministry of transport, the capacity of the market of private investments into development of transport infrastructure in Russia is estimated at \$ 20 billion. per year [7].

Russian Railways plan the launch of a national network of high speed railways, involving private sector participation and major Russian cities study potential use of light rail transportation projects [8].

The defining moments concluded between the government and a private investor agreements are the problems of determining the share of public and private financing, risk-sharing and income. Despite the high capacity of this market, however it should be noted a number of problems faced by the state and private investors: high capital intensity, long pay-back infrastructure projects, the underdevelopment of domestic financial and capital markets, the lack of elaborate detail of the legislation and the practice of granting tax privileges and preferences for investors.

Thus, the development of railway transport of Russia is one of the most important tasks of socio-economic development and ensuring national security of the state. But achieving this goal requires an integrated and systematic approach in solving a number of other difficult tasks listed above.

References

1. Ефимова Л.И. Некоторые модели государственно-частных партнерств: тенденции и зарубежный опыт. URL: http://www.eatc.ru/rus/doc.id_71.book_1.php (дата обращения: 10.02.2015).
2. Журнал «Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование». Номер 4 (25) Декабрь 2005 г. Государственно-частное партнёрство в дорожной сфере. URL: http://dpr.ru/journal/journal_25_11.htm (дата обращения: 17.03.2015).
3. Новости Швейцарии, Кристиан Раафлауб (Christian Raaflaub) «В поисках денег для железных дорого Швейцарии». URL: <http://www.swissinfo.ch/rus/> (дата обращения: 10.03.2015).
4. Официальный сайт компании ОАО «Российские железные дороги». URL: http://history.rzd.ru/static/public/ru?STRUCTURE_ID=5172 (дата обращения: 10.03.2015).
5. Стратегии развития железнодорожного транспорта в Российской Федерации до 2030 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 июня 2008 г. № 877-р. URL: http://www.mintrans.ru/activity/detail.php?SECTION_ID=439#document_13009 (дата обращения: 28.02.2015).
6. Технологическое развитие отраслей экономики, Транспорт (по данным ОАО «РЖД»). Сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/economydevelopment (дата обращения: 06.03.2015).
7. Частные инвестиции в развитие транспортной инфраструктуры могут достигать 20 млрд. долл. в год // Интерфакс. – 2005.
8. UAE-Russia Infrastructure & Public-Private Partnership Investment Focus. October 2014. <http://accessmee.com/media/Gazprombank.pdf> (дата обращения: 28.07.2015).

Refereces

1. Efimova L.I. Nekotorie modeli gosudarstvenno-chastnih partnerstv: tendencii I sarubejnii opit. URL: http://www.eatc.ru/rus/doc.id_71.book_1.php (дата обращения: 10.02.2015).
 2. Журнал «Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование». Номер 4 (25) Декабрь 2005 г. Государственно-частное партнёрство в дорожной сфере. URL: http://dpr.ru/journal/journal_25_11.htm (дата обращения: 17.03.2015).
 3. Новости Швейцарии, Кристиан Раафлауб (Christian Raaflaub) «В поисках денег для железных дорого Швейцарии». URL: <http://www.swissinfo.ch/rus/> (дата обращения: 10.03.2015).
 4. Официальный сайт компании ОАО «Российские железные дороги». URL: http://history.rzd.ru/static/public/ru?STRUCTURE_ID=5172 (дата обращения: 10.03.2015).
 5. Стратегии развития железнодорожного транспорта в Российской Федерации до 2030 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 июня 2008 г. № 877-р. URL: http://www.mintrans.ru/activity/detail.php?SECTION_ID=439#document_13009 (дата обращения: 28.02.2015).
 6. Технологическое развитие отраслей экономики, Транспорт (по данным ОАО «РЖД»). Сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/economydevelopment (дата обращения: 06.03.2015).
 7. Частные инвестиции в развитие транспортной инфраструктуры могут достигать 20 млрд. долл. в год // Интерфакс. – 2005.
 8. UAE-Russia Infrastructure & Public-Private Partnership Investment Focus. October 2014. <http://accessmee.com/media/Gazprombank.pdf> (дата обращения: 28.07.2015).
-

Applied Economic Researches 4 (8), SA LLC, 2015

Strategy prognosis of operating and market leverages

Jiang Guangying

Furmanov street 244a, Almaty, 050059, Republic of Kazakhstan

Прикладные экономические исследования №4 (8) 2015, ООО «Научный консультант»

Стратегический прогноз на операционный и рыночный рычаги в нефтегазовой отрасли

Цзян Гуанъин

Ул. Фурманова 244а, г. Алматы, 050059, Республика Казахстан

Abstract The article investigates the methods of calculation and analysis of operating and market leverages of oil and gas corporations. Proposing approaches to scientifically-based methods for maximum companies' profit by adopting operating and market leverages. Setting up models to improve profit through changes of crude oil production and sales prices. Developing system and indexes, which lead to objectively increase operational profit by analysis variable costs and fixed costs.

Key words: operating leverage; market leverage; variable costs; fixed costs; profit of oil and gas companies

Аннотация. Статья посвящена исследованию методов расчета и анализа операционного и рыночного рычагов на нефтегазовых предприятиях. Предложенный в статье подход позволил разработать научно-обоснованную методику по получению прибыли с

использованием операционного и рыночного рычагов. Представлена методика операционного анализа получения прибыли, связанная с изменением добычи нефти и цены продажи. Изучена и представлена система показателей переменных и постоянных расходов, позволяющая объективно повышать эффективность и увеличение прибыли нефтегазовых компаний.

Ключевые слова: операционный рычаг; рыночный рычаг; постоянные затраты; переменные затраты; прибыли нефтегазовых компаний

В условиях рыночной экономики благополучие любого предприятия зависит от величины получаемой прибыли. Как известно, инструментами управления и влияния на балансовую прибыль предприятия являются операционный и рыночный рычаги, что позволяет оценить экономическую выгоду в результате изменения структуры себестоимости и цены продажи, объемов выпуска продукции [1]. По нашему мнению, операционный рычаг аналитики используют для определения степени чувствительности прибыли компании к изменению объема продаж. Рыночный рычаг используется для определения степени чувствительности операционной прибыли к изменению цены продажи.

Цель данной статьи - изучить методы расчета и анализа операционного рычага и рыночного рычага на нефтегазовых предприятиях. Для решения данной цели поставлены следующие задачи:

1) рассмотреть понятие и схему использования операционного и рыночного рычага; 2) изучить эффект операционного и

рыночного рычага; 3) проанализировать финансово-хозяйственную деятельность для повышения эффективности и увеличения прибыли нефтегазовых компаний.

Стратегическое прогнозирование в нефтегазовой отрасли является востребованным, актуальным инструментом. Так, 2014 год стал для нефтяной отрасли годом больших перемен. После трехлетнего периода относительно высоких и стабильных цен на нефть во второй половине 2014 года реалии рынка начали диктовать новые условия: цены на нефть упали более чем на 50% к концу года, а интерес к активам пошел на спад.

Национальная компания «КазМунай-Газ» (КМГ) – казахстанский оператор по разведке, добыче, переработке и транспортировке углеводородов представляет интересы государства в нефтегазовой отрасли Казахстана. По сравнению с 2013-ым годом, добыча нефти в 2014-ом году осталась на том же уровне, но из-за значительного падения мировой цены на нефть чистая прибыль у КМГ снизилась на 72%.

Таблица 1. Финансовые индексы КМГ за 2013-2014г.

Финансовые индексы	2013г	2014г
Добыча нефти (миллион тонн)	12,39	12,33
Переменные затраты (миллион \$)	-3007,24	-2466,39
Постоянные затраты (миллион \$)	-1428,68	-1992,81
Чистая прибыль (миллион \$)	932,23	262,60

Примечание: составлена автором на основе данных годового отчета НК «КМГ»

Актуальность данной работы обусловлена тем, что каждое предприятие сегодня стремится максимизировать свою прибыль. Для такой компании иногда даже незначительное изменение объемов производства при нестабильной цене продаж, может привести к существенному падению прибыли, последствием которого является высокий уровень рыночного рычага. Если же доля постоянных расходов велика, считается, что

компания имеет высокий уровень операционного рычага, что отражено в Таблице 1 [2]. Очевидно, что необходимо изучить эффект операционного и рыночного рычагов, и проанализировать финансово-хозяйственную деятельность «КМГ» с целью повышения прибыли компании.

Проведём анализ операционного и рыночного рычагов. Операционный рычаг – это механизм управления прибылью пред-

приятия, основанный на оптимизации соотношения постоянных и переменных затрат. С его помощью можно прогнозировать изменение прибыли предприятия в зависимости от изменения объема продаж и доли постоянных расходов. Чем выше удельный вес постоянных затрат в общей сумме затрат предприятия, тем в большей степени изменяется величина прибыли по отношению к темпам изменения выручки предприятия [3]. Операционный рычаг является инструментом для определения и анализа данной зависимости:

$$\text{операционный рычаг} = \frac{\text{процентное изменение в прибыли}}{\text{процентное изменение в объеме добычи}} \quad (1)$$

Рыночный рычаг – это чувствительность управления прибылью

предприятия, основанная на экзогенном влиянии факторов, например мировые цены нефти, девальвация Тенге, налоговый риск, государственный контроль и т.д.

$$\text{рыночный рычаг} = \frac{\text{процентное изменение в прибыли}}{\text{процентное изменение в выручке}} \quad (2)$$

Проведем анализ операционного и рыночного рычагов для компании КМГ для двух сценариев – увеличении и снижении объема добычи. Для целей настоящей статьи приводятся лишь результаты расчетов, основанных на годовом отчете КМГ, доступном на официальном сайте компании (<http://www.kmg.kz/>).

Сценарий 1 подразумевает, что объемы добычи увеличить на 5% и цена продаж увеличится на 5% (таблица 2).

Таблица 2. Сценарий 1 - объемы добычи и цены продажи увеличиваются на 5%

КМГ 2014 г.	Базовый вариант	Цену увеличивает на 5%	Объем увеличивает на 5%	Цена и объем увеличатся на 5%
Чистая прибыль М\$	262,83	410,22	375,61	530,37
Прибыль изменение %		56,08%	43%	101,79%
Цена изменение %		5%		5%
Добыча изменение %			5%	5%
Рыночный рычаги		11,22		20,36
Операционный рычаги			8,58	20,36

Примечание: составлена автором

Расчёты показали, что из-за повышения уровня операционного и рыночного рычагов на 20,36% чистая прибыль увеличится на 101,79%.

Сценарий 2 подразумевает, что объемы добычи снижаются на 5% и цена продаж уменьшается на 5% (таблица 3).

Таблица 3 Сценарий 2 - объема добычи уменьшить 5% и цена продажа уменьшить 5%

КМГ 2014г.	Базовый вариант	Цену снижает на 5%	Объем снижает на 5%	Цену и объем уменьшатся на 5%
Чистая прибыль	262,83	115,44	150,05	10,03
Прибыль изменение %		-56,08%	-43%	-96,18%
Цена изменение %		-5%		-5%
Добыча изменение %			-5%	-5%
Рыночный рычаги		11,22		19,24
Операционный рычаги			8,58	19,24

Примечание: Составленные автором

Расчёты показали, что из-за уменьшения уровня операционного и рыночного рычагов на 19,24% чистая прибыль умень-

шится на 96,18%. Объединим сценарии в таблицу 4.

Таблица 4. Объединение Сценариев 1, 2 и сравнение с результатом 2013г.

КМГ 2014г.	Сценарий 1	Сценарий 2	КМГ 2013г.
Чистая прибыль Mill \$	530,37	10,03	
Прибыль изменение %	102%	-96%	
Цена изменение %	5%	-5%	
Добыча изменение %	5%	-5%	
Рыночный рычаги	20,36	19,24	7,16
Операционный рычаги	20,36	19,24	2,48

Примечание: Составленные автором

Расчёты показали, что по сравнению с 2013 годом в 2014 году у КМГ был выше рыночный рычаг и прибыль компании была более чувствительна к отклоненной цене нефтяного рынка. Операционный рычаги КМГ в 2014 году также были выше чем в 2013 году, поэтому оказались более чувствительны к увеличению объема добычи.

Из-за увеличения процента рыночного и операционного рычагов в 2014 году, когда мировая цена на нефть сильно упала, чистая прибыль у КМГ снизилась на 72%. Таким образом, чем выше уровень рыночного и операционного рычагов, тем выше производственный и финансовый риск компании. Поэтому целесообразно оптимизировать функционирование эффекта операционного и рыночного рычагов на предприятии КМГ.

Несомненно, операционный и рыночный рычаги являются показателем, помогающим менеджерам выбрать оптимальную стратегию предприятия в управлении затратами и прибылью. Чем меньше рыночный и операционный рычаги, тем меньше отрицательный эффект на прибыль[4].

Величина рыночного и операционного рычагов может изменяться под влиянием: (1) доли постоянных затрат; (2) объема продаж; (3) цены и направления продажи нефти.

В эффекте операционного рычага заложено изменение удельного веса постоянных затрат в общей сумме затрат предприятия. Эффект операционного рычага возникает из-за неоднородной структуры затрат предприятия. Изменение переменных затрат прямо пропорционально изменению объема производства и выручки от реализации, а постоянные затраты на

протяжении довольно длительного периода времени почти не реагируют на изменение объема производства. Резкое изменение суммы постоянных затрат происходит вследствие коренной перестройки организационной структуры предприятия в периоды массовой замены основных средств и качественных «технологических скачков» [5].

Компании КМГ необходимо снижать постоянные затраты и сокращать их долю, чтобы уменьшить операционный рычаг. Если доля постоянных затрат у КМГ в 2015 году уменьшится с 45% до 32% (как в 2014 году), то при уменьшении цены и объема на 5%, чистая прибыль может превысить \$37,39 миллионов.

Рассмотрим отношение эффекта операционного рычага к изменению объема добычи. Для тех компаний, у которых высокий операционный рычаг, по мере увеличения объема добычи и контроля за переменными затратами на тонну, эффект операционного рычага будет приводить к все большему темпу прироста суммы прибыли.

Если бы в 2014 году КМГ увеличила добычу на 5%, то чистая прибыль могла превысить \$210,83 миллиона.

Касаемо эффекта рыночного рычага к изменению средних цен продаж, заметим, что несмотря на невозможность компании осуществлять контроль за международной ценой нефти, по мере оптимизация экспорт - внутренний коэффициент продажи нефти, средние цены на все объемы продажи нефти могут увеличиваться.

Если бы в 2014 году КМГ увеличила экспорт - внутренний коэффициент продажи нефти с 62% до 80% (как в 2013 году), то при уменьшении цены и объемов на 5%, чистая прибыль может превысить \$616,52 миллиона.

Литература

1. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник / Под ред. Стояновой Е.С. - М.: Перспектива, 2007.
2. Бородин Е.И. Финансы предприятий. - М.: Банки и биржи, 1996.
3. Быкадаров В. Л., Алексеев П. Д., Финансово-экономическое состояние предприятия, Практическое пособие. - М., 2000.
4. Ковалев В.В. Финансовый анализ: управление капиталом. Выбор инвестиции. Анализ отчетности. - М.: Финансы и статистика, 1999.
5. Портер М. Конкуренция – М.: Издательский дом “Вильямс”, 2000.

References

1. Finansovyy menedzhment: teoriya i praktika: uchebnik / Pod red. Stoyanovoy E.S. - M.: Perspektiva, 2007.
 2. Borodina E.I. Finansyi predpriyatiy. - M.: Banki i birzhi, 1996.
 3. Byikadarov V. L., Alekseev P. D., Finansovo-ekonomicheskoe sostoyanie predpriyatiya, Prakticheskoe posobie. - M., 2000.
 4. Kovalev V.V. Finansovyy analiz: upravlenie kapitalom. Vyibor investitsii. Analiz otchetnosti. - M.: Finansy i statistika, 1999.
 5. Porter M. Konkurenciya – M.: Izdatelskiy dom “Vilyams”, 2000.
-

Applied Economic Researches 4 (8), SA LLC, 2015

«New» industrial policy as a way of implementing the policy of protectionism and the development of research and the latest technology in the international economic area in modern conditions
Averkin Michail, Kryukova Tamara

*Academy of labour and social relations of the Nizhny Novgorod branch,
Nizhny Novgorod*

Прикладные экономические исследования №4 (8) 2015, ООО «Научный консультант»

«Новая» промышленная политика как способ реализации политики протекционизма и развития сферы исследования и новейших технологий в международном экономическом пространстве в современных условиях

Аверкин Михаил Геннадьевич, Крюкова Тамара Михайловна

*Академия труда и социальных отношений Нижегородский филиал,
г.Нижний Новгород*

Когда речь идет о политике поддержки конкуренции, мы говорим о сохранении свободной конкуренции. Промышленная политика нацелена на обеспечение конкурентоспособности. Государство должно заботиться о том, чтобы предприятия могли поддерживать и укреплять свои позиции на рынке.

В статье 173 Договора о функционировании Европейского Союза прописаны цели и задачи промышленной политики. Пер-

вое предложение 1-го абзаца гласит: «Союз и государства-члены заботятся об обеспечении необходимых условий для конкурентоспособности промышленности Союза. С этой целью в соответствии с системой открытых и конкурентных рынков их деятельность направлена на:

- ускорение адаптации промышленности к структурным изменениям;

- содействие формированию благоприятной среды для малых и средних предприятий;
- содействие формированию благоприятной среды для сотрудничества между предприятиями;
- консультативную помощь государствам-членам и координирование их деятельности;
- оказание консультативной помощи через Комиссию ЕС;
- внедрение коллективных мер, направленных на поддержку деятельности, осуществляемой в государствах-членах, исключая при этом возможность искажения конкуренции».

Уже в двух последних пунктах заключена основная дилемма промышленной политики: так называемые «специальные» меры предпринимаются не повсеместно. Они помогают только отдельным предприятиям, рынкам или сферам. Помогают лишь частично и, по меньшей мере, косвенно ухудшают положение на рынке других, не востребованных предприятий, рынков и сфер.

Таким образом, специальные меры в этой сфере экономики искажают конкуренцию, несмотря на то, что ст. 173 Договора о функционировании Европейского Союза направлена на то, чтобы этого не происходило. Промышленная политика ЕС базируется на противоречивых основах.

Особое значение в теории и практике приобрела так называемая «новая» промышленная политика, направленная на рост значимости сферы услуг в мировом масштабе и на предупреждение возможных последствий в виде деиндустриализации и связанного с ней сокращения рабочих мест. «Новая» промышленная политика выполняет следующие задачи:

- возвращение утраченных позиций в традиционных сферах внутреннего рынка (сталелитейное производство, кораблестроение, автомобилестроение);
- завоевание новых зарубежных рынков (сферы биохимического производства, генной инженерии, технологии защиты окружающей среды).

Вышеуказанные задачи должны быть достигнуты посредством протекционизма и

развития сферы исследования и новейших технологий. В первом случае говорится о принципе «из проигравших в победители», второй звучит как «выбор победителей».

С одной стороны, отправной точкой является внешнеторговая политика, с другой — политика в области новых технологий и науки. Что касается внешнеторговой политики, то особое внимание следует уделить ограничению импорта. Говоря о политике в области новых технологий и науки, основной задачей является сосредоточение не на общих, а специальных или выборочных мерах поддержки. Следовательно, при замещении импорта внутренним производством и при диверсификации экспорта должны происходить эффективный экономический рост и улучшение ситуации с занятостью населения.

Какова экономическая выгода от «новой» промышленной политики? «Новая» — значит эффективная. По большому счету, речь идет о давно уже существующей «политике разорения соседа». Экономика при этом выступает как игра с нулевой суммой. В данном случае мы говорим о получении преимуществ для своего внутреннего рынка за счет иностранного партнера. Преимущества в сравнительных издержках производства или, говоря современным языком, “Win-win-Situationen” (ситуации обоюдного выигрыша) в данном случае игнорируются. Особенно это относится к вышеназванным средствам достижения задач «новой» промышленной политики.

Мера протекционизма способствует сохранению неэффективных производств внутри страны. Развивающиеся и развитые страны, в первую очередь страны ЕАЭС, лишены возможности сбыта продукции. В данной ситуации они не могут получать дивиденды и импортировать новую продукцию. Таким образом, экспорт промышленных стран идет на спад. Далее существует угроза замкнутого круга: протекционные меры одного государства повлекут за собой ответные меры со стороны других стран. Международное разделение труда идет на спад. Следовательно, вытекающие из этого преимущества исчезают, а уровень общего благосостояния снижается. Несколько лучше обстоит дело со вторым средством достиже-

ния задач «новой» промышленной политики - развитием науки и новейших технологий. Это касается общих, не специальных мер поддержки. Речь идет об амортизационных отчислениях специального назначения на инвестиции в науку и новейшие технологии или на выплату заработной платы работни-

кам, обслуживающим данную сферу. Подобные меры имеют сравнительно небольшую эффективность. Тем не менее, «новая» промышленная политика нацелена не на общие, а на специальные или выборочные меры поддержки.

Литература:

1. Веснин Д.В., Крюкова Т.М., Богатырев А.В. Проблемы реализации крупных инвестиционных проектов в рамках текущей промышленной политики // Экономика и предпринимательство. 2015. - № 5 (ч.). - С.382-384
2. Новикова Д.М. Место и роль малых инновационных предприятий в укреплении инновационного потенциала вузов//Актуальные проблемы социально-экономического развития России. 2014. № 1. С. 25-28
3. Васюткина Л.В. Преимущества системы бухгалтерского учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства в сборнике: актуальные проблемы учета, анализа и аудита в социальной сфере Сборник Межвузовской конференции научных работ студентов, аспирантов и профессорско-преподавательского состава по итогам научно-практической конференции «Актуальные проблемы учета, анализа и аудита в социальной сфере», и научно-практической конференции студентов «Актуальные вопросы учета, анализа и аудита в социальной сфере» в рамках комплексной НИР «Методология учета, анализа и аудита в социальной сфере». Под общей редакцией Свободина В.А., Васюткиной Л.В.. 2014. С. 35-40.
4. Левицкий М.Л. Экономическая энциклопедия руководителя образовательного учреждения // М. Л. Левицкий, Е. В. Никоненко, Т. Н. Шевченко; Правительство Москвы, Департамент образования г. Москвы. Москва, 2009.
5. Шевченко Т.Н. Внутренний аудит финансово-хозяйственной деятельности образовательного учреждения // Alma mater (Вестник высшей школы). 2012. № 5. С. 60-64.
6. Балынин И.В., Сакаева Э.З., Макаров А.Н., Конкина В.С., Курочкина Е.Н., Шерин В.А., Павлов К.В., Цителадзе Д.Д., Пузыня Т.А., Афанасенко И.Д., Афанасенко И.Д., Борисова В.В., Зимин В.А., Пенчукова Т.А., Артемьев А.А., Порошков И.В., Мумриков О.А. Актуальные вопросы развития экономики России // Москва, 2013.
7. Карабанова О.В. Формирование человеческого капитала в особых экономических зонах (на примере московской особой экономической зоны технико-внедренческого типа) // Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Московская академия предпринимательства при Правительстве Москвы. Москва, 2011
8. Карабанова О.В. Об импортозамещении и внутреннем потреблении в России // В сборнике: Перспективные направления социально-экономического развития России Сборник материалов международной научно-практической конференции. 2015. С. 46-51.
9. Петухов В.Д. Специфика требований, предъявляемых к руководящим работникам./Механизмы развития современного общества/Сборник научных статей по материалам Международной заочной научно-практической конференции. Лаборатория прикладных экономических исследований имени Кейнса. 2014. С. 69-70.
10. Запруднова Л.А. Большая восьмерка: роль в выработке правил мирохозяйственных связей и возможные направления актуализации сотрудничества автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Дипломатическая академия МИД Российской Федерации. Москва, 2008
11. Рагулина Ю.В. Особенности создания и распространения информационных программ телевидения в условиях эфирной конкуренции. Диссертация на соискание ученой степени кандидата филологических наук / Москва, 2006
12. Шевченко Т.Н. Аудит финансово-хозяйственной деятельности школы // Народное образование. 2007. № 10. С. 188-190.

Levitsky M.L., Shevchenko T.N.

Moscow City Pedagogy University

Abstract. The article include basic information which is must be existed in business plan.

Keywords: Management, business plan, planning, enterprise.

Прикладные экономические исследования №4 (8), Издательство «Научный консультант», 2015

Бизнес-план на отлично*

Левицкий М.Л., Шевченко Т.Н.

Московский городской педагогический университет

Аннотация В статье рассматривается методика написание бизнес-плана.

Ключевые слова: управление, бизнес-план, предприятие.

Организация приносящей доход деятельности предполагает использование эффективных инструментов, существующих в сфере бизнеса, в частности, составление бизнес-плана. Рассмотрим структуру и содержание данного документа, а также порядок его составления на примере образовательного учреждения.

Структура бизнес-плана

В современной экономической ситуации практически невозможно добиться положительных результатов в ведении приносящей доход деятельности, не планируя своих действий и не прогнозируя их последствия. Собственно для этого образовательному учреждению (далее - ОУ) и нужен бизнес-план. Если его грамотно составить, то он поможет учреждению решить следующие задачи:

- определить конкретные направления приносящей доход деятельности (оказание платных услуг, создание ремонтных мастерских, подготовка гувернеров и др.);
- оценить конкурентоспособность товаров и услуг, которые будет предлагать учреждение;
- установить соответствие квалификации работников поставленным целям, обосновать методы стимулирования их труда;
- составить перечень маркетинговых мероприятий по изучению рынка ус-

луг, их рекламе, ценообразованию, каналам реализации;

- предусмотреть возможные риски (проблемы);
- выявить возможности сотрудничества, кооперации с другими образовательными, банковскими и иными организациями.

Исследование рынка

Прежде чем составлять бизнес-план, руководитель ОУ должен провести маркетинговое исследование, включающее в себя анализ потребностей обучающихся, их родителей, населения микрорайона, а также предложений аналогичных услуг потенциальными конкурентами.

Интересы и предпочтения обучающихся и их родителей можно узнать на общешкольных родительских собраниях и собраниях в классах, из бесед с членами родительских комитетов, попечительских, управляющих и наблюдательных советов. Пакет предложений может поступить также и от педагогов.

Далее из собранных заявок (социальных заказов) необходимо отобрать наиболее интересные и выполнимые, исходя из возможностей педагогического коллектива и школьного менеджмента (способности администрации находить и привлекать к работе нужных специалистов, в т. ч. со стороны, кооперировать свои действия с другими ор-

* Статья печатается по материалам, опубликованным авторами в журнале "Госуслуги: планирование, учет, налоги" №8, 2013.

ганизациями, находить инвесторов, благотворителей и т. п.).

Примерная структура бизнес-плана

1 Резюме проекта	Краткая характеристика учреждения Суть предлагаемого проекта его цели и потенциальная эффективность
2 Характеристика	Описание предлагаемых услуг и их назначение Потенциальные потребители услуг Выгоды, получаемые потребителями услуг Оценка преимуществ услуг на рынке Прогнозная оценка спроса на услуги Возможная цена предлагаемых услуг Основные конкуренты Структура услуг конкурентов (основные качественные характеристики) Ценовая политика конкурентов
3 План маркетинга	Предлагаемая система продвижения реализации услуг, Определение рыночной ниши (сегментация рынка) Структура цены Возможные дополнительные льготы потребителям услуг, Оценка месторасположения учреждения близость к потребителям услуг, транспортная (пешеходная) доступность и т
4 Производственная программа	Место осуществления услуги Анализ целесообразности кооперации с другим образовательным учреждением (организацией) Методы и стандарты контроля качества услуг Возможности использования инновационных технологий Предполагаемые издержки при предоставлении услуг и их возможная динамика
5 Организационный план	Схема управления Характеристика имеющихся специалистов (квалификация, опыт работы, функциональные обязанности права полномочиями Предполагаемый уровень и формы оплаты труда, включая, дополнительные материальные и социальные льготы Кадровая политика (принципы найма трудовые договоры, гражданско-правовые договоры, испытательный срок и пр.) Формы привлечения специалистов к участию с оказании образовательных услуг (постоянная работа в учреждении совместительство и пр)
6 Оценка рисков	Перечень возможных рисков и анализ их последствий: <ul style="list-style-type: none"> • негативное отношение местных властей (возможность введения ими дополнительных ограничений, осложняющих организацию услуг и т.п.) • значительное число конкурентов оказывающих аналогичные услуги • неустойчивость спроса на услуги • низкая платежеспособность потребителей • трудности с набором квалифицированных специалистов и др.
7 Финансовый план	Объем первоначальных затрат, необходимых для организации услуг Источники финансирования Условия привлечения финансовых средств Налоговые последствия предоставления услуг (перечень видов налогов, ставки налогов, сроки их уплаты, имеющиеся льготы)

В разделе «Характеристика услуг» бизнес-плана следует дать описание предлагаемых услуг, ответив на следующие вопросы:

- почему потребители предпочитают данные услуги;
- что может стать главным преимуществом предлагаемых услуг для потребителей;
- в чем недостатки предлагаемых услуг.

Для систематизации ответов целесообразно составить таблицу, включив в нее показатели для последующего анализа и разработки мер по преодолению выявленных недостатков.

Подавляющее большинство образовательных учреждений предлагают платные дополнительные образовательные услуги, которые уже оказывают другие учреждения. При этом каждый руководитель исходит из

того, что услуги его учреждения имеют наилучшие характеристики. У потребителей может быть иное мнение, которое не изменит никакая реклама. Поэтому целесообразно заранее найти свою нишу на рынке услуг. Такой процесс сегментации рынка предполагает поиск группы потребителей услуг с аналогичными характеристиками (например, безработные желающие пройти переподготовку), предпочтениями (например, ориентированные на информационные технологии обучения) или принципами (например, следующие принципу «доступность важнее цены»). После определения группы необходимо адаптировать свою услугу к ее потребностям. Если услуга не новая, следует найти ее дополнительные преимущества. Например, предложить не просто углубленное изучение иностранного языка, а языковую подгонку к определенному виду деятельности.

Пример сравнительной оценки конкурентоспособности услуг в балла вашего (А) и других (В, С, Д) образовательных учреждений

Область сравнения	Оценка услуги ОУ, балл	Оценка услуги конкурентов, балл		
	А	В	С	Д
Местоположение	5	4	2	5
Материально-техническая база (наличие компьютерных классов, лингафонных кабинетов, мультимедийных средств и др.)	4	5	4	3
Возможности дистанционного обучения	-	-	5	4
Разнообразие предлагаемых образовательных услуг	5	4	5	5
Реклама	-	4	5	5
Имидж	5	-	5	-
Команда управления (менеджмент)	3	5	4	5
Профессионализм персонала	3	4	5	5
Финансово-экономические условия деятельности	5	-	5	-
Качество оказываемой услуги	5	4	5	4
Уникальность услуги	-	5	-	-
Многовариантность использования результатов	-	-	5	5
Степень инновационности	4	-	5	-
Цены	5	4	3	5
Структура скидок на услуги	-	3	5	4
Уровень оплаты труда, социальные льготы	4	5	4	5
Количество потенциальных потребителей	5	-	4	5
Платежеспособность потребителей	2	5	3	4
Гибкость перехода к новым услугам	-	5	3	-
Потенциальные инвесторы и благотворители	5	1	4	5
Итого	60	58	76	69

Приведенный в таблице перечень показателей можно скорректировать в зависи-

мости от конкретных условий деятельности ОУ. По каждой позиции должна быть оценка

от 0 до 5 баллов (можно использовать другую шкалу). Оценки проставляются в каждом из столбцов таблицы, а затем суммируются. Расхождение сумм баллов более чем на 20% характеризует тяжелое положение

ОУ с точки зрения конкурентоспособности, а более чем на 40% - свидетельствует о необходимости ухода с данного сегмента рынка либо поиска иных форм приносящей доход деятельности.

Альтернативный способ оценки конкурентоспособности услуг

Вопросы для оценки услуг	Сильные стороны	Слабые стороны
Можете ли вы определить тот сегмент рынка труда, на который ориентированы ваши услуги?		
Изучали ли вы запросы ваших потребителей?		
Какие преимущества предоставляют ваши услуги потребителям?		
Можете ли вы эффективно довести свои услуги до тех потребителей, на которых они ориентированы?		
Могут ли ваши услуги успешно конкурировать с услугами других производителей по качеству, цене, стимулированию спроса, месту предоставления?		
Есть ли у вас планы относительно новых видов услуг?		
Можете ли вы заменить эти услуги альтернативными?		
Проводите ли вы регулярную модификацию ваших услуг в соответствии с запросами потребителей?		
Могут ли конкуренты копировать ваши услуги?		
Отслеживаете ли вы жалобы потребителей услуг?		

Ценообразование

Для того чтобы определить стоимость услуги, необходимо ответить на вопрос: какая цель должна быть достигнута принятой в ОУ политикой ценообразования? Ответы могут быть следующие:

- вхождение в рынок;
- расширение рынка;
- максимизация дохода и т. д.

В первом и втором случае следует устанавливать низкие цены, в третьем - высокие.

На основе себестоимости обычно оценивается минимально возможная цена услуги. Из анализа цен конкурентов определяется средняя цена. На услуги с высоким качеством и уникальными свойствами устанавливается высокая цена, на распространенные - низкая. Цены, определяемые спросом или конъюнктурой рынка услуг, могут колебаться в диапазоне от минимальных до максимальных.

Кадры решают все

При разработке раздела «Организационный план» следует оценить реальный потенциал менеджмента ОУ, в т.ч. профессиональную компетентность работника, который будет вести бухгалтерский и налоговый

учет, осуществлять налоговое планирование, расчеты себестоимости услуг, т. е. решать финансово-экономические вопросы. Если в штате ОУ такой работник (например, опытный бухгалтер) есть, то необходимо определить организационную форму привлечения его к участию в реализации бизнес-плана. В качестве вариантов может быть рассмотрено:

- составление отдельного штатного расписания с оплатой из внебюджетных средств;
- заключение гражданско-правового договора подряда.

При использовании первого варианта специалиста можно принять на работу по совместительству (0,5 ставки внебюджетного штатного расписания) либо оформить совмещение через дополнительное соглашение основному трудовому договору возможно, с полной оплатой, предусмотренной ставкой). Второй вариант позволит сэкономить на взносах в ФСС РФ. Но в этом случае необходимо грамотно составить договор, чтобы при проверках он не был квалифицирован как трудовой со всеми вытекающими отсюда штрафными санкциям. Если в ОУ соответствующего работника нет, то можно восполь-

зоваться услугами внешнего специалиста (например, из централизованной бухгалтерии). При этом варианты оформления трудовых отношений остаются теми же, что и в первом случае, а логичные решения должны быть поняты и по отношению к главным исполнителям бизнес-плана - тем, кто будет оказывать услуги.

Финансы и контроль

Раздел «Финансовый план» помогает провести анализ экономического состояния ОУ и обосновать реальность достижения целей в будущем. Его также можно использовать организации контроля, ведения бухгалтерской и налоговой отчетности. По большому счету «Финансовый план» - ключевой раздел бизнес-плана. Он рассчитывается на основе прогнозов объема реализации образовательных услуг и включает несколько основных документов:

- план-отчет о доходах и расходах. С его помощью можно проанализировать самоокупаемость предоставляемых услуг. Если спрос платную услугу меньше расчетной личины, то «производство» услуг будет самоокупаемым;
- план-отчет о движении денежных средств. Данный документ позволяет

оценить, сколько средств нужно вложить в организацию платных дополнительных образовательных услуг в разбивке по времени. Одна из главных задач такого анализа - установить синхронность поступления и расходования денежных средств.

Заключительный этап

Важная составляющая бизнес-плана - раздел «Резюме проекта», задача которого - в краткой форме представить основные идеи по ведению приносящей доход деятельности, заинтересовать и привлечь потенциальных партнеров и благотворителей. Объем этого раздела не должен превышать одной-двух страниц. Разрабатывать его лучше в самом конце составления бизнес-плана, когда уже есть полная ясность по остальным разделам.

В заключение необходимо добавить, что бизнес-план должен быть написан простым, лаконичным стилем, содержать минимум специальных терминов, финансовых и статистических данных и соответствовать требованиям к оформлению подобных документов. Его содержание должно отражать не только специфику сферы образования, но и конкретные цели и задачи данного ОУ.

Литература

1. Балынин И.В., Сакаева Э.З., Макаров А.Н., Конкина В.С., Курочкина Е.Н., Шерин В.А., Павлов К.В., Цителадзе Д.Д., Пузыня Т.А., Афанасенко И.Д., Афанасенко И.Д., Борисова В.В., Зимин В.А., Пенчукова Т.А., Артемьев А.А., Порошков И.В., Мумриков О.А. Актуальные вопросы развития экономики России // Москва, 2013.
2. Карабанова О.В. Формирование человеческого капитала в особых экономических зонах (на примере московской особой экономической зоны технико-внедренческого типа) // Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Московская академия предпринимательства при Правительстве Москвы. Москва, 2011
3. Карабанова О.В. Об импортозамещении и внутреннем потреблении в России // В сборнике: Перспективные направления социально-экономического развития России Сборник материалов международной научно-практической конференции. 2015. С. 46-51.
4. Петухов В.Д. Специфика требований, предъявляемых к руководящим работникам./Механизмы развития современного общества/Сборник научных статей по материалам Международной заочной научно-практической конференции. Лаборатория прикладных экономических исследований имени Кейнса. 2014. С. 69-70.
5. Запруднова Л.А. Большая восьмерка: роль в выработке правил мирохозяйственных связей и возможные направления актуализации сотрудничества автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Дипломатическая академия МИД Российской Федерации. Москва, 2008
6. Рагулина Ю.В. Особенности создания и распространения информационных программ телевидения в условиях эфирной конкуренции. Диссертация на соискание ученой степени кандидата филологических наук / Москва, 2006
7. Шевченко Т.Н. Аудит финансово-хозяйственной деятельности школы // Народное образование. 2007. № 10. С. 188-190.

Zaprudnova L.A.

Moscow City Pedagogy University

Прикладные экономические исследования, Издательство «Научный консультант», 2015

Перспективы формирования валютного союза в рамках ЕАЭС

Запруднова Л.А.

Московский городской педагогический университет, институт делового администрирования

Особенностью развития экономических отношений стран СНГ является то, что сотрудничество бывших союзных республик начало выстраиваться после распада единого экономического пространства в рамках СССР, имеющего и единую инфраструктуру, и прочные связи хозяйствующих субъектов, и единую валюту. С обретением так называемой независимости, новые субъекты мировой экономики начали выстраивать собственную хозяйственную систему, свою национальную валюту, государственность, самостоятельно развивать внешние экономические и политические связи. В итоге, как отмечает Хисайнов С.Д., ликвидация зоны советского рубля не привела к стабилизации экономического развития на постсоветском пространстве. Наоборот, процессы демонетизации экономики привели к развитию бартерных отношений и, как результат, экономической деградации стран. Политические элиты бывших союзных республик столкнулись с целым рядом как ожидаемых, так и не предвиденных проблем: политическая дестабилизация в стране, этнические конфликты, неуправляемая инфляция, огромная безработица, спад производства, отток трудоспособного населения и прочее, все то, что конечно же сильно осложняло процессы рыночных реформ в целях экономического развития. Переход от старой системы хозяйствования к новой рыночной экономике не прошел безболезненно и быстро: уровень жизни большинства населения стран СНГ резко упал, сильно обострилась проблема поляризации между частью бедного и богатого населения, причем доля первых росла, а в ряде стран и продолжает динамично расти [2]. Начавшие-

ся дезинтеграционные процессы на пространстве СНГ не привели к ожидаемому экономическому успеху бывших союзных республик. Таким образом, многие страны погрузились в экономический и политический хаос, что никак не могло способствовать экономическим достижениям и инвестиционной привлекательности новых суверенных государств; даже желаемое вступление в ВТО ряда из них, не способствовало взаимовыгодному развитию этими странами торговых отношений с западными и восточными партнерами. Несколько легче этап самостановления прошли государства, обладающие энергоресурсами, но и эти страны однажды пришли к пониманию, что в одиночку добиваться успехов и искать свое место в глобализирующемся мире с его новыми угрозами и требованиями, очень сложно. В итоге, в 2003 г. президенты Белоруссии, Казахстана, России и Украины инициировали соглашение о создании единого экономического пространства четырех государств. Позднее Украина пересмотрела свои приоритеты в отношении евразийской интеграции, отдав предпочтение интеграции с ЕС, но Белоруссия, Казахстан и Россия сформировали ядро евразийской интеграции, дав начало Таможенному союзу, а позднее и Евразийскому экономическому союзу.

Очевидно, что интеграционные процессы являются одним из трендов современной мировой экономики, активное развитие торговых блоков, союзов, усиливающиеся международные кооперационные связи хозяйствующих субъектов разных стран свидетельствуют о необходимости и экономической целесообразности объединения усилий

ради достижения общей цели. Но в то время, как европейские страны активно начали развивать свои интеграционные экономические отношения в рамках Европейского союза, страны Северной Америки - в рамках НАФТА, а страны Южной Америки - в рамках Меркосур, бывшие советские республики взяли курс на дезинтеграцию друг с другом. Даже когда политика дезинтеграции показала свою несостоятельность, страхи новых суверенных государств потерять независимость, или хотя бы ее часть, оказались намного выше экономической целесообразности от интеграции. Политические элиты ряда стран СНГ (Узбекистан, Украина, Азербайджан, Молдова) усматривают определенные угрозы в развитии интеграционных процессов в рамках СНГ. Тем не менее, как говорилось выше, лидеры стран Белоруссии, Казахстана и России, а также присоединившиеся к ним с 2015 года Армения и Киргизия, старательно продвигают проект Евразийского союза. На сегодняшний день в рамках ЕАЭС обсуждается идея введения единой валюты, для которой даже уже определили название – алтын. Идею о создании единой валюты, инициатором которой стал президент Казахстана Нурсултан Назарбаев, в 2012 году поддержал российский лидер Владимир Путин. В проекте союза предполагается создание наднационального регулятора единой валюты – Евразийского Центрального Банка, который будет подчиняться совету из президентов или премьеров государств ЕАЭС. Введение единой валюты активно поддерживают премьер-министр Армении Тигран Саркисян и премьер-министр России Дмитрий Медведев. Ожидается, что введение единой наднациональной расчетной единицы будет способствовать росту взаимной торговли, а также стимулировать общий рынок инвестиций. Предложение о создании общего платежного пространства стран союза, которое позволит проводить транзакции через национальные карточные системы, содержится в проекте концепции развития платёжных систем в ЕАЭС, представленной 28 ноября 2014 г. на совещании в Казани. Параллельно в документе предлагается отказаться от доллара и евро во взаимных расчётах на территории ЕАЭС. На сегодняшний день около половины платёжного оборота

между странами ЕАЭС приходится на доллар США и евро, что повышает зависимость Евразийского экономического союза от экономик США и ЕС. В рублях же проводится порядка 50 % всех расчётов союза, но, при этом, доля расчетов в рублях начинает понемногу расти.

Ряд экспертов высказывают мнение, что в силу размеров российской экономики алтын будет похож на российский рубль и обеспечиваться международными резервами российского Центрального Банка [3]. Однако, последние события в российской экономике, введение санкций в отношении России, не только не провоцирует скептические настроения в отношении самого ЕАЭС, но и, тем более, в отношении перспектив создания единой валюты. В связи с этим, среди ряда евразийских экспертов – представителей Казахстана, Армении, Белоруссии, России имеет место недоверие к проекту создания единой валюты. Так, например, по мнению руководителя аналитического департамента «Nalyk Finance» Сабита Хакимжанова, введение единой валюты негативно отразится на экономике Казахстана, поскольку страна потеряет способность проводить независимую денежно-кредитную политику в интересах своей экономики, а создание наднационального центрального банка не позволит Казахстану снижать ставки тогда, когда это будет нужно казахстанской экономике, а не российской. Также он отметил, что Казахстан потеряет способность развивать финансовую систему самостоятельно, заимствовать наиболее прогрессивные модели регулирования из-за необходимости согласования с другими членами, которые будут иметь право вето». «Основными предпосылками для создания единой валюты, по мнению Хакимжанова, являются политические предпосылки - как часть стратегии руководства России по усилению влияния на Казахстан» [1].

По мнению же других экспертов, страны СНГ должны быть заинтересованы в создании единого валютного пространства. Такое решение позволит не только успешно конкурировать с третьими странами и, прежде всего, со странами ЕС, но и обеспечить национальную валютно-финансовую безопасность. Таким образом, в рамках экспертного сообщества нет общего мнения о пер-

спективах и задачах введения единой валюты в рамках ЕАЭС. В данном вопросе рассматриваются и экономические и политические аспекты интеграции. С экономической же точки зрения целесообразно обратить внимание на опыт ЕС в формировании единого валютного пространства, который может быть взят на вооружение и изучение странами Евразийского союза. Так, в рамках ЕС были определены критерии для допуска стран к участию в Едином экономическом и валютном союзе:

- дефицит государственного бюджета не должен превышать 3% ВВП;
- государственный долг должен составлять менее 60 % от ВВП;
- уровень инфляции не должен превышать более чем на 1,5% средний

уровень инфляции в трех наиболее благополучных в этом отношении странах ЕЭС;

- на протяжении по меньшей мере двух лет должны соблюдаться пределы колебаний валютного курса, предусмотренные механизмом обменных курсов, без девальвации по отношению к валюте других стран — членов ЕЭС ($\pm 15\%$);
- средний размер долгосрочной процентной ставки не должен превышать более чем на 2 % средний уровень этих ставок в тех же трех странах.

В рамках ЕАЭС рассматриваются следующие показатели устойчивости экономического развития стран-членов интеграционной группировки:

Таблица 1 — Показатели, определяющие устойчивость экономического развития стран ТС и ЕЭП

	2010	2011	2012	2013
Индекс потребительских цен¹, %				
Беларусь	109,9	208,7	121,8	116,5
Казахстан	107,8	107,4	106,0	104,8
Россия	108,8	106,1	106,6	106,5
Пороговое значение	112,8	111,1	111,0	109,8
Дефицит (-)/ профицит (+) государственного бюджета, % к ВВП²				
Беларусь	-2,5	0,8	0,8	-0,2
Казахстан	-2,5	-2,1	6,6	6,3
Россия	-4,0	0,8	0,4	-0,4
Государственный долг, % к ВВП³				
Беларусь	18,6	42,4	24,7	23,7
Казахстан	14,4	11,8	12,05	13,2
Россия	9,3	9,8	10,6	11,6

Источник: Краткий статистический сборник Евразийской экономической комиссии «Государства-члены Таможенного союза и Единого экономического пространства», второе издание, Москва, 2014 г. Электронный ресурс: URL: http://eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/econstat/Documents/Brief_Statistics_Yearbook_2014.pdf

¹ Декабрь к декабрю предыдущего года. Пороговое значение — уровень, не превышающий более чем на 5 п.п. уровень инфляции государства-участника ЕЭП, имеющего наименьший рост цен.

² Для Российской Федерации — федерального бюджета, для Республики Беларусь и Республики Казахстан — республиканского бюджета (пороговое значение не более 3% ВВП).

³ Пороговое значение не выше 50% ВВП.

Как видно из приведенных данных, страны-основоположники Евразийской интеграции в целом хорошо следуют поставленным целям. Очевидно, что по мере достижения определенных положительных результатов стран ЕАЭС на начальном этапе развития экономического союза, условия конвергенции этих стран будут в дальнейшем более строгими и жесткими в целях обеспечения формирования валютного союза. И хотя дан-

ный этап интеграции — процесс долгий и требует решения еще более сложных задач, тем не менее функционирование валютного союза, как отмечалось выше, приведет к снижению издержек хозяйствующих субъектов стран ЕАЭС, будет способствовать активному движению капитала и инвестиций между странами-членами союза, что является одной из важнейших целей стран-участниц.

Литература:

1. Деловой портал [Kapital.kz](http://kapital.kz). Электронный ресурс: URL: <http://kapital.kz/finance/29242/vvedenie-altyna-vpolne-veroyatno.html> 23.04.2014 г. (дата обращения: 02.08.2015)
 2. Развитие валютно-финансовой интеграции стран СНГ. Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук. Хисайнов С.Д., 2003 г.
 3. С 1 января 2015 алтын станет единой валютой России, Казахстана и Беларуси. Электронный ресурс: URL: <http://krasvremya.ru/s-1-yanvary-2015-altyn-stanet-edinoj-valyutoj-rossii-kazaxstana-i-belarusi/> (дата обращения: 01.08.2015)
-

Прикладные экономические исследования 4 (8), Издательство «Научный консультант», 2015

Экономическая безопасность в аспекте социальных угроз общества

Глустенков Игорь Валентинович

старший преподаватель кафедры экономики, управления и оценки Международной академии оценки и консалтинга
glustenkov@mail.ru

Аннотация. Стабильность занятости в условиях привычно низких доходов является традиционно неоспоримой ценностью в глазах очень значительной части российского населения. При значительном масштабе накопившихся в экономике проблем, уровень социальных рисков, влияющих на экономическую безопасность страны, достаточно высок. Весьма значительный вклад в обострение ситуации вносит отсутствие у большинства населения, особенно, молодежи, четкого понимания перспектив развития страны, а также, механизмов адаптации к переменам.

Ключевые слова: экономическая безопасность, социальные риски, безработица.

Abstract. Stability of employment in the habit of low income is traditionally unquestioned value in the eyes of a very significant portion of the Russian population. With a significant backlog in the economy of scale issues, the level of social risks affecting the economic security of the country is quite high. A very significant contribution to the worsening of the situation makes the absence of the majority of the population, especially young people, a clear understanding of the development prospects of the country, as well as the mechanisms of adaptation to change.

Keywords: economic security, social risks and unemployment.

Преобразование сложившейся структуры экономики потребует осуществления значительных по масштабам переливов рабочей силы между отраслями и регионами, что, в свою очередь, угрожает стабильности занятости. При этом необходимо помнить, что безработица, является фактором экономической безопасности страны. Учитывая степень технико-технологического отставания российских предприятий и целых отраслей, можно предположить, что неизбежным следствием структурных реформ может стать закрытие неэффективных производств и значительный рост безработицы. Очевидно, что именно это и вызывает опасения властей. Следует отметить, что опасения в аспекте экономической безопасности имеют под собой веские основания. Стабильность занятости в условиях привычно низких доходов является традиционно неоспоримой ценностью в глазах очень значительной части российского населения, особенно в условиях, когда нет никаких иных альтернатив. Попытка ликвидации производств, даже если они морально и физически устарели десятилетия назад, чревата очень серьезными социальными конфликтами. Казалось бы, зачем людям так отчаянно бороться за производство, труд на котором, даже с большой натяжкой нельзя назвать достойным, ни с точки зрения его условий, ни с точки зрения оплаты. Однако, если у людей нет больше других возможностей заработать средства для жизни, то ситуация выглядит в совершенно ином свете.

При современном технологическом уровне развития производства достаточно сложно сменить место работы, не пройдя серьезной переподготовки и переквалификации. Сейчас поколения в стране сменились, по сравнению с 90-ми годами, и условия адаптации к переменам усложняются, и высвободиться будут уже отнюдь не самые конкурентоспособные работники с высокими качественными характеристиками, в отличие от 90-х годов.[4] Если учесть, что трудиться многим из них предстоит на инновационных предприятиях, то необходимость создания принципиально иных механизмов адаптации рынка труда к предстоящим переменам - системы профессиональной подготовки и переподготовки, реального рынка жилья и

т.д. - совершенно очевидна. О том, что сегодня система профессиональной подготовки механизмом адаптации человека к потребностям рынка труда не является, свидетельствует статистика, так например, только в 15% случаев выпускники рабочих профессий работают в соответствии с полученной специальностью. Не лучше обстоят дела и в сфере высшего и среднего профессионального образования. При этом для создания современной эффективной системы профессиональной подготовки и образования в целом необходимы не только значительное время, но и серьезные финансовые ресурсы. [1]

Не менее важным представляется создание системы профессионального ориентирования, с тем, чтобы люди могли представлять, какое количество тех или иных специалистов будет востребовано экономикой в ближайшей и средней перспективе. Структурные проблемы имеют не только отраслевое, но и территориальное измерение, это со всей остротой ставит проблему создания механизмов повышения территориальной мобильности населения и, еще шире, формирования национального рынка труда - пока у нас есть только локальные или, в лучшем случае, региональные рынки труда.[5] Сегодня переезжает из региона в регион с целью поиска работы достаточно значительная часть россиян и этот показатель и имеет тенденцию к росту в последние годы. В подавляющем большинстве случаев переезд на работу за пределы региона связан не с модернизацией экономики и ее реструктуризацией на инновационных принципах, а с отсутствием рабочих мест в регионе. В случае, если не будет создано достаточного количества новых рабочих мест, обеспечивающих работнику достойное качество жизни, модернизация экономики может обернуться социальным взрывом, вследствие потери работы значительным числом людей практически одновременно. Однако создание достаточного количества новых рабочих мест на самых современных инновационных предприятиях никогда не решит проблему, если одновременно не будут сформированы механизмы адаптации высвобождаемых работников к новым экономическим условиям и если государством не будет проводиться специаль-

ная политика по увеличению предложения качественных рабочих мест.

При значительном масштабе накопившихся в экономике проблем, уровень социальных рисков достаточно высок. Под социальными рисками мы в данном случае понимаем совокупность неблагоприятных последствий определенных политических и экономических решений, а также отсутствие необходимых решений, угрожающих социальному благополучию значительных групп населения или социальной стабильности общества в целом, а также экономической безопасности страны.

Существует еще один важный момент, который невозможно упустить из виду, обсуждая реструктуризацию российской экономики в контексте занятости. Россия - страна со значительным по численности населением, а современная высокотехнологичная экономика - это экономика низкотрудоемкая, что катастрофически угрожает экономической безопасности страны.[2] Очевидно, что даже относительно трудоемкими сегодня можно назвать далеко не все производства. К таковым можно отнести, например, швейную промышленность, автомобилестроение. Именно поэтому необходимо создавать дополнительные условия для развития трудоемких производств, иначе задачу создания в ближайшие годы 25 млн. качественных рабочих мест нам не решить, и мы можем все-таки столкнуться с проблемой хронической незанятости значительной части населения, уже сегодня ставшей острой социально-политической проблемой для многих развитых стран.

Риски серьезных дисбалансов существуют и в области оплаты труда - социальные и экономические. Однако следует упомянуть еще и значительный уровень неравенства по доходам, существующий в социально-трудовой сфере не в разрезе отраслей, а между «богатыми» и «бедными» работающими. Приводимые статистикой средние размеры оплаты труда для российских условий совершенно не показательны, правильнее оперировать показателями медианной заработной платы, которые сразу же дадут значительное снижение среднего размера оплаты труда.

Более равномерное распределение зарплаты по децильным группам позволит решить задачу повышения общей покупательной способности по народному хозяйству, что является весьма актуальной задачей в условиях кризиса. К тому же в России, отсутствуют традиции и механизмы цивилизованного выражения недовольства работников своим социально-экономическим положением.

При анализе ситуации следует обратить внимание еще на один важный момент - на тот способ, которым люди доносят до власти свое недовольство. Этот способ явно лежит в неправовом поле, что делает ситуацию достаточно опасной с политической точки зрения. Это связано именно с отсутствием традиций легитимной борьбы наемных работников за свои экономические права и в условиях современной России, и в прошлом. Собственно, вспоминая совершенно нецивилизованный механизм инициирования забастовки, прописанный в трудовом законодательстве, можно понять, что традициям этим неоткуда взяться. В итоге - перекрытия магистралей, голодовки, «народные сходы» и другие крайние формы протеста, что, в случае разрастания протестного движения, может грозить дестабилизацией политической ситуации.

Резюмируя сказанное выше, попытаемся обозначить риски, с которыми наша страна уже сталкивается или может столкнуться в ближайшем будущем. Эти риски с достаточной долей условности можно разделить на экономические и социальные риски. И те, и другие, в свою очередь, можно подразделить на риски, связанные с осуществлением модернизации экономики, и риски, обусловленные отсутствием модернизации, то есть связанные с инерционным сценарием развития. Разделение это следует, впрочем, признать весьма условным, поскольку с некоторыми из этих рисков наша страна может столкнуться в любом случае.

Конфликты в социально-трудовой сфере являются реализацией порождаемых ситуаций в сфере занятости социальных рисков. Одновременно высокая конфликтность и переход трудовых конфликтов в неправовое русло могут быть оборотной стороной отсутствия в стране цивилизованных

механизмов регулирования социально-трудовых отношений, основанных на достижении баланса интересов основных участников этих отношений и отсутствия у наемных работников легальных путей выражения своего недовольства. Эксперты МОТ перечисляют наиболее часто встречающиеся причины коллективных трудовых конфликтов, выявленные в ходе анализа статистики и материалов исследований, проведенных во многих быстро развивающихся экономиках. [3] К ним относятся: слишком быстрые темпы социально-экономических преобразований, высокие уровни неравенства, резкий экономический спад, влекущий за собой ухудшение положения значительных слоев населения.

Очевидно, что в случае российской ситуации в той или иной мере присутствуют

все перечисленные выше факторы, а, кроме того, свой весьма значительный вклад в обострение ситуации вносит и отсутствие у большинства населения, особенно, молодежи, четкого понимания перспектив развития страны, а также, механизмов адаптации к переменам. В заключении можно упомянуть в этой связи еще об одной серьезной угрозе, присутствующей в сегодняшней российской действительности. Может оказаться, что протестный потенциал общества в значительной степени уже исчерпан и протест будет все в большей степени выражаться в росте социальной апатии, нежелании эффективно трудиться, повышать свою квалификацию, асоциальных формах поведения. В этом также таятся значительные угрозы для модернизации, предполагающей именно рост инициативы и творчества граждан.

Литература

1. Завалько Н.А. Специфические особенности образовательных услуг в аспекте маркетинговых отношений // Креативная экономика, 2011. – № 6.
2. Завалько Н.А. Интеграционные процессы в цепочке наука, высшее профессиональное образование, производство, как основа формирования эффективного механизма подготовки конкурентоспособного специалиста // Вестник ТГУ, 2011. – № 345.
3. Лебедев Н.А., Рагулина Ю.В. Протекционизм и свобода торговли в системе экономической политики России: история и современность // Москва, 2013.
4. Рагулина, Ю.В. О конкурентоспособности отечественной экономики [Текст] / Ю.В. Рагулина // Научное обозрение. - 2011. - №5. - С. 486-491.
5. Рагулина Ю.В., Калашникова Л.М. Конкурентоспособность предприятия и работа с персоналом. Машиностроитель. 2005. №1. С. 11-14.

Прикладные экономические исследования 4 (8), Издательство «Научный консультант», 2015

УДК 338.023

ПРОФИЛАКТИКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРЕСТУПНОСТИ

Бабанская А.С., Сурикова Т.М.

ФГБОУ ВО РГАУ - МСХА имени К.А. Тимирязева (г. Москва)

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы предотвращения экономических преступлений и их профилактика посредством системы организационно-экономических и правовых мер по нивелированию угроз экономической безопасности.

Экономическая преступность – одна из структурных частей преступности, включающая в себя совокупность всех совершенных в сфере экономики противоправных деяний, посягающих на отношения собственности, правомерность предприниматель-

ства и свободу экономической деятельности [1].

В целом по стране в 2014 году выявлено свыше 60 тысяч тяжких и особо тяжких преступлений экономической направленности, в том числе только по городу Москве -

8602 преступления экономической направленности, их удельный вес в общей массе правонарушений составил 4,7%.

Сумма установленного в ходе расследования уголовных дел экономической направленности материального ущерба в г. Москве составила 48,0 млрд. рублей. На стадии окончания уголовных дел размер его возмещения составил 5,3 млрд. рублей (11,0%). В целом количество лиц, привлеченных к уголовной ответственности по экономическим составам, возросло на 13,3% по сравнению с 2013г.

Аналогичная тенденция прослеживается в увеличении на 37% числа выявленных лиц по фактам получения взятки. Средняя сумма взятки в г. Москве по выявленным преступлениям осталась на уровне прошлого года - 327 тысяч рублей (в среднем по России - 139 т.р.) [2].

В ходе роста числа совершенных экономических преступлений, появление новых способов их совершения, а также усугубляющейся экономической ситуацией, остро встает вопрос о профилактике преступлений в сфере экономики. Так, главными направлениями борьбы с экономической преступностью являются:

- применение комплекса оперативно-розыскных мероприятий;
- борьба с незаконной предпринимательской деятельностью;
- предупреждение совершения преступлений в бюджетной сфере;
- привлечение к ответственности лиц, совершивших экономическое преступление;
- обеспечение возмещения государству, физическим и юридическим лицам убытков от экономических преступлений;
- информационная поддержка борьбы с экономической преступностью.

Данные преступления являются основой теневой экономики, поэтому противодействие им должно осуществляться в едином комплексе мер (правовых, экономических, социальных, политических) реализации государственной политики в данной сфере общественных отношений [2].

В предупреждении экономической преступности основная роль принадлежит системе мер общесоциального уровня: стабилизация экономики, рост производства,

обеспечение занятости населения, достижение баланса экономической эффективности и социальной справедливости. Неустойчивость экономики усугубляется введением санкций против России, а также снижением цен на нефть, что влечет за собой целый ряд проблем.

К экономическим мерам предупреждения относят: стимуляция честного предпринимательского поведения, установление ответственности за использование недобросовестной конкуренции, дискредитация «нечестных» экономических и финансовых партнеров, исключение клановых проявлений монополизма, связанные с коррупцией, недопущение получения сверхприбылей противоправными способами, повышение ответственности за невыполнение экономических обязательств, несоблюдение финансово-кредитной, платежной и договорной дисциплины.

Но если оздоровление экономики возможно лишь в долгосрочной перспективе, то правовые меры способны снизить уровень совершения преступлений в сфере экономики сразу же после их принятия и реализации. Прежде всего, это изменения в законодательстве, причем не однократные, а систематические, ведь с развитием науки и техники появляются все новые и новые виды и способы совершения преступлений [3]. К примеру, в российском законодательстве отсутствует сам термин «экономическое преступление», что затрудняет его квалификацию. Должны быть устранены все недостатки и пробелы законодательства о предпринимательской деятельности, законодательства о банках и банковской деятельности, законодательства о деятельности небанковских финансовых учреждений и т.д.

Особое внимание стоит уделить отсутствующей в России уголовной ответственности юридических лиц. Угроза применения мер уголовного характера сделает более строгим внутренний контроль в коммерческих структурах и предприятиях, и это усилит их заинтересованность в соблюдении требований закона, даже вопреки экономическим интересам. А угроза репутации компании поможет менеджерам справиться с соблазном обойти закон.

Основные проблемы правовой профилактики экономической преступности заключаются в большом распространении «серых» схем мошенничества. Именно они, балансируя на грани уголовно наказуемого деяния и спора хозяйствующих субъектов, вследствие несовершенства действующего законодательства, не нашли адекватной уголовно-правовой оценки и должного отражения в следственной практике. Поэтому необходимо совершенствовать российские правовые нормы и процедуры, вводить в гражданское и корпоративное законодательство РФ специализированную экономическую терминологию, что будет способствовать большей доказуемости экономических преступлений, соотносить наказание с причиненным ущербом.

Кроме того, наведение порядка в сфере бизнеса позволит повысить инвестиционную привлекательность российского рынка. Введение новых механизмов также облегчит применение правовых мер по отношению к организациям, причастным к незаконному выводу капиталов и активов за рубеж и ускорит их возвращение в Россию. Кроме того, это позволит эффективно бороться с фиктивными юридическими лицами [4,5].

К основным мерам профилактики экономических преступлений следует также отнести информирование граждан. Повышение знаний граждан в сфере экономики будет способствовать большей их защищенно-

сти от посягательств со стороны мошенников. В общегосударственном масштабе осуществлением данного направления уже занимается ЦБ РФ: ведется разработка сайта, на котором будут размещены аксиомы экономики.

Среди граждан должна идти активная пропаганда правовых знаний, необходимых для добросовестного и правомерного поведения в сфере экономических отношений, а также успехов предпринимателей, компаний, и других субъектов экономических отношений, добившихся их правомерным путем. Кроме того, население должно осознавать реальность наказания за совершенные экономические преступления.

Таким образом, в борьбе с экономической преступностью выделяют две группы взаимосвязанных проблем. С одной стороны, это обеспечение защиты бизнеса от преступных посягательств и от неправомерной и неразумной деятельности государственных институтов. С другой стороны, в защите от неэффективного и криминального бизнеса нуждаются отдельные граждане, государственные институты и государство в целом.

Экономическая безопасность общества напрямую зависит от количества совершенных преступлений экономической направленности. Для их профилактики требуется разработать ряд мер, включающий в себя, как государственный уровень, так и уровень предприятий и отдельных граждан.

Список литературы

1. Волынский А.Ф., Лапин В.О. Расследование экономических преступлений. Учебное пособие. - М.: Академия экономической безопасности МВД России, 2011 -124 с.
2. Бабанская А.С., Сулейманов Р.А. Теневые процессы в экономике / Взаимодействие науки и бизнеса. Сборник научных статей по материалам международной научно-практической конференции. Лаборатория прикладных экономических исследований имени Кейнса. – 2015, С.12-15.
3. Миронцева А.В. Миронцев Р.Н. Приватизация в России: перезагрузка / Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2015. - № 28 (262). – С. 30-38.
4. Тимошенко В. Уголовная ответственность юридических лиц: быть или не быть. - Гарант.ру (информационно-правовой портал), 2015 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.garant.ru/article/621968/>, свободный. – Загл. с экрана.
5. Методика анализа и оценки инвестиционной привлекательности организаций / Бухучет в сельском хозяйстве. 2015. - № 2. С. 76-86.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДОВОЙ ЗАНЯТОСТИ ОСУЖДЕННЫХ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ ОПЫТ

Пономарева Е.В., доцент, к.э.н., майор внутренней службы,
Цуканова Т.Г. доцент, к.г.н., полковник внутренней службы
Курочкина Е.Н., доцент, к.э.н.

Академия ФСИН России, г. Рязань

Аннотация. В статье раскрываются основные проблемы привлечения инвестиций в УИС, вместе с тем показывается, что УФСИН России по Рязанской области уделяет большое внимание вопросам трудовой занятости спецконтингента. Использование инвестиций Правительства Рязанской области оказывает реальную помощь в модернизации материально-технической базы ЦТАО и ПУ региона и увеличению численности работающих из числа осужденных.

В течение последнего десятилетия произошли принципиальные изменения в деятельности органов и учреждений УИС. Социально-экономические преобразования в Российском обществе стимулировали решение проблем пенитенциарной системы, которые назревали на протяжении десятилетий. Были приняты меры по гуманизации режима отбывания наказания, активизирована работа по улучшению бытовых условий содержания осужденных, совершенствованию организационно-штатной структуры органов и учреждений УИС, реализован ряд мероприятий, которые положительно сказались на производственной деятельности уголовно-исполнительной системы, однако необходимо отметить ряд проблем, которые сегодня остаются не решенными и требуют особого внимания со стороны государства.

Длительное время производственный сектор УИС развивался в основном, за счет кооператоров (автомобильные заводы, МПС, Россельхозмаш и другие), которые безвозмездно строили в колониях цеха, по-

ставляли оборудование и технологии, обеспечивали его заказами и создавали имеющуюся базу, которая сегодня существенно изношена. В настоящее время износ технологического оборудования (более 60%), нарастание технологической отсталости собственного производства, отсутствие возможности модернизации сочетаются с 20-23% уровнем оказываемых услуг, а положительная динамика отсутствует.

Вот уже многие годы уровень трудовой занятости осужденных в большинстве исправительных учреждений Российской Федерации не превышает 30% (без учета лиц занятых на хозяйственном обслуживании). Средний по ФСИН процент вывода осужденных на оплачиваемые работы от среднесписочной численности: за 2012 год – 26,2 % ФСИН, УФСИН России по Рязанской области – 39,34 %; за 2013 год – 27,8 % ФСИН, УФСИН России по Рязанской области – 40,2 %; за 2014 год – 28,21 % ФСИН, УФСИН России по Рязанской области – 37,74 %; за 9 месяцев 2015 года – 27,8 % ФСИН,

УФСИН России по Рязанской области – 37,8 %.

Реальной возможностью организации современного эффективного производства остается сотрудничество государством и с коммерческими структурами. Готовая инфраструктура выглядит достаточно привлекательной для частных предпринимателей, но с инвестиционным климатом в УИС также имеются проблемы:

- неурегулированность и нестабильность договорных отношений, когда риски расторжения договора с коммерсантом, вложившим деньги в ремонт помещения и установку оборудования, он пытается компенсировать через стоимость услуг, окупив эти расходы в течение года и недоплативая исправительному учреждению;

- несовпадения требований и устоявшихся порядков работы оперативно-режимных служб с особенностями деятельности коммерческих фирм, что приводит к росту расходов предпринимателей;

- завышение расценок на услуги финансово-экономическими службами, включающими в расходы все убытки учреждения при незагруженных мощностях, вследствие чего результате услуги учреждений становятся неконкурентоспособными;

- отрицательное отношение со стороны руководства ИУ к коммерческим деловым партнерам, которые часто воспринимаются только как потребители дешевой рабочей силы и арендаторы производственных мощностей. [13]

Тем не менее, отметим, что на территории Рязанской области имеется положительный опыт организа-

ции деятельности по привлечению инвестиций от Правительства Рязанской области, направленных на увеличение трудовой занятости спецконтингента и модернизацию материально-технической базы ЦТАО и профессиональных училищ учреждений УИС региона.

В составе производственного сектора учреждений УФСИН России по Рязанской области функционируют 5 центров трудовой адаптации осужденных (ЦТАО) в ИК-1,2,3,5,6 и учебно-производственная мастерская (УПМ) в Рязанской ВК. Внебюджетная деятельность учреждения ИК-4 (колония-поселение) организована без создания ЦТАО.

Основные причины сокращения объемов оказываемых услуг сторонним организациям и малое количество рабочих мест в исправительных учреждениях Рязанской области это значительный моральный и физический износ имеющегося технологического оборудования и невозможность за счет собственных средств от приносящей доход деятельности открыть новые, конкурентно способные виды производств.

Кроме того в исправительных учреждениях области функционируют 5 профессиональных училищ начального профессионального образования в которых осуществляется профессиональная подготовка осужденных по 17 профессиям. За анализируемый период из 749 человек принятых на обучение получили аттестат о начальном профессиональном образовании 729 человек. Однако, в связи с ограниченным бюджетным финансированием материально-учебная база профессиональных учи-

лиц учреждений не соответствовала требованиям учебного процесса.

Одной из возможностей в содействии решения проблем повышения трудовой занятости осужденных стало привлечение государственных инвестиций в виде финансовых средств на модернизацию и обновление основных производственных фондов учреждений УИС области в рамках государственной поддержки на региональном уровне.

Федеральным законом от 25.12.2008 № 277-ФЗ «О внесении изменения в Закон Российской Федерации «Об учреждениях и органах, исполняющих уголовные наказания в виде лишения свободы» (далее - Закон), была введена в действие статья 10.1 «Участие органов государственной власти субъекта Российской Федерации в осуществлении полномочий в сфере деятельности уголовно-исполнительной системы». В соответствии с положениями Закона органам государственной власти субъекта Российской Федерации предоставляется право оказывать за счет собственных бюджетных средств содействие учреждениям и органам УИС в решении вопросов обеспечения трудовой занятости осужденных, реализации федеральных и региональных программ, стабилизации и развития УИС. [4]

Одним из основных направлений реализации указанного выше закона является развитие долгосрочного взаимовыгодного сотрудничества подразделений УИС и органов государственной власти субъектов Российской Федерации на основе различных целевых программ.

В целях привития осужденным трудовых навыков, создания дополнительных рабочих мест для спецконтингента, содержащегося в местах лишения свободы, УФСИН России по Рязанской области Правительством Рязанской области был включен в «Комплексную программу профилактики правонарушений и борьбы с преступностью в Рязанской области на 2011-2015 годы», направленную на содействия трудовой занятости осужденных и на укрепление материально-технической базы производственного сектора исправительных учреждений и в рамках которой было предусмотрено выделение подведомственным учреждениям УИС в течение 2012-15 годов 25750 тыс. рублей. [2]

Главными распорядителями средств из областного бюджета для УФСИН России по Рязанской области на реализацию мероприятий Программы является Центральный исполнительный орган государственной власти Рязанской области в лице Министерства региональной безопасности и контроля Рязанской области:

За 2012-2013 годы в рамках вышеуказанной программы УФСИН России по Рязанской области УФСИН России по Рязанской области, за счет средств областного бюджета, в 2012-13 годах, было приобретено оборудование в количестве 291 единиц на сумму 10, 418 млн. рублей, а также позволило:

- организовать дополнительные швейные участки ФКУ ИК-2,3,5 на 123 рабочих места, обновить имеющийся парк швейного оборудования в учреждениях ФКУ ИК-1,2,3,4,5,6,РВК, улучшить качество пошиваемых швейных изделий и повысить их конкурентоспособность на рынке;

Таблица – Программные мероприятия и объемы финансирования в динамике

№ п/п	Программные мероприятия	Главные распорядители	Объемы финансирования (тыс. руб.)					Ожидаемый результат	
			Всего	В том числе по годам					
				2011	2012	2013	2014		2015
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1.	Приобретение швейного и другого технологического оборудования для обеспечения дополнительной трудовой занятости осужденных, находящихся в местах лишения свободы	УФСИН России по Рязанской области	22500	-	5000	5500	6000	6000	Создание не менее 60 дополнительных рабочих мест для осужденных
2.	Укрепление материально-технической базы профессиональных училищ исправительных учреждений	УФСИН России по Рязанской области	3250	-	500	750	1000	1000	Повышение качества обучения осужденных

- создать обувной участок в ФКУ ИК-3 по производству обуви для личного состава УФСИН по Рязанской области (ботинки с высокими берцами, полусапоги, полуботинки) и спецконтингента (ботинки комбинированные, панталеты);

- на имеющихся в ФКУ ИК-2 свободных производственных площадях организовать участок по пошиву трикотажных изделий для нужд спецконтингента, личного состава УФСИН и курсантов АПУ ФСИН России.

Все выше перечисленное привело к увеличению вывода осужденных на оплачиваемые работы от среднесписочной численности с 2011 год – 34,4 % до 39,34 % в 2012 год. Вышеуказанная программа из-за нехватки финансирования в 3 квартале 2013 была отменена.

Еще одним способ по созданию новых рабочих мест и увеличению количества уже имеющихся – это соблюдение распоряжения ФСИН России от 01.12.2011 года

№ 204 о нормативах и порядке использования превышения доходов над расходами от приносящей доход деятельности, полученных в результате привлечения осужденных к труду учреждениями, исполняющими наказания в виде лишения свободы. Согласно вышеуказанного распоряжения не менее 40% прибыли должно быть направлено на нужды производственного сектора исправительных учреждений. На самом деле в рамках ежегодного уменьшения бюджетного финансирования большинство проблем исправительных учреждений решается за счет средств внебюджетной деятельности (ремонт отрядов для проживания осужденных, столовых в жилых зонах и др.). Таким образом, в большинстве регионов РФ в рамках распоряжения ФСИН России от 01.12.2011 года № 204 на нужды производственного сектора исправительных учреждений направлено не более 20-25% прибыли.

Литература

1. Конституция РФ (ст. 37).

2. Постановление Правительства Рязанской области о разработке «Комплексной программы профилактики правонарушений и борьбы с преступностью в Рязанской области на 2011-2015 годы»
 3. Уголовно-исполнительный кодекс РФ (ст. 9, 105, 103).
 4. Федеральный закон от 25.12.2008 № 277-ФЗ «О внесении изменения в Закон Российской Федерации «Об учреждениях и органах, исполняющих уголовные наказания в виде лишения свободы»
-

Applied Economic Researches 4(8), Published by Scientific Adviser, 2015

Analysis of the creative economy concepts interpretation: weaknesses identification, actual definition development

Marianna Shuvalova

*Post-graduate Student of management, information systems and trade affairs of the State Autonomous Institute of Management Institution of Higher Education of Moscow, "MSPU"
Kalinina90@inbox.ru*

Прикладные экономические исследования №4(8), Издательство «Научный консультант», 2015

Анализ подходов к толкованию понятия креативная экономика: выявление недостатков, разработка актуального определения

Шувалова Марианна Сергеевна

*Аспирант кафедры менеджмента, информационных систем управления и торгового дела Института менеджмента ГАОУ ВОг. Москвы «МГПУ»
Kalinina90@inbox.ru*

Abstract. The article identifies the necessity of a comprehensive analysis of approaches to the term "creative economy" understanding. The author analyzes characteristics, systematizes and identifies key points within each approach. On the basis of the study the term "creative economy" is proposed to use in modified interpretation, considering the specifics of the present stage.

Keywords. Creative Economy; information economy; creative class; creative industries; innovative management; cultural diversification; social capital.

Аннотация. В статье выявлена и обоснована необходимость комплексного анализа подходов к пониманию термина «креативная экономика», систематизированы и выявлены ключевые положения и недостатки в рамках каждого подхода. На основе проведенного исследования предлагается использовать обновлённое определение термина «креативная экономика», разработанное с учетом важнейших характеристик каждого из подходов, а также специфики современной стадии развития производственно-хозяйственных отношений.

Ключевые слова. Креативная экономика; информационная экономика; инновационный менеджмент; креативный класс; креативные индустрии; культурная диверсификация; социальный капитал

Современная эпоха развития российской экономики характеризуется как креативная, однако в трудах отечественных ученых все еще отсутствует общепринятое определение понятия «креативная экономика» [1, с.104]. Данный факт существенно затрудняет выбор инструментов и методов креативного менеджмента, релевантных для современных предприятий, в связи с чем принятие управленческих решений зачастую происходит путем применения ус-

таревших алгоритмов, что провоцирует явное снижение качества управления в условиях турбулентности. Предлагаю рассмотреть и систематизировать подходы к пониманию термина и на их основе выработать комплексное определение, которое сможет стать основой для разработки концепции креативного менеджмента в дальнейшем.

В современном мире существует несколько точек зрения в отношении термина «креативная экономика». Согласно первой,

этосовокупность творческих индустрий (количество которых варьируется от 10 до 30), сторонники второй точки зрения полагают, что это понятие, эквивалентное экономике знаний, третьи убеждены, что это род хозяйственной деятельности, где создание идеи, производство продукта или услуги основано на нешаблонном применении знаний и технологий, четвертые считают креативную экономику сферой приращения социального капитала и развития общества, призванную генерировать интеллектуальный и финансовый капитал на стыке культуры (с ее преобладающим влиянием), технологи и экономики.

В качестве иллюстрации к первой точке зрения приведем 3 наиболее репрезентативных классификации [2, с.22].

Модель концентрических кругов, классифицирует креативные индустрии по отраслевому принципу на традиционные (литература, музыка, исполнительские искусства, изобразительное искусство), созданные (кино, музеи и библиотеки), транслирующие и воссоздающие (сохранение культурного наследия, издательская деятельность, звукозапись, телевидение и радиовещание, видео- и компьютерные игры), сопредельные с культурой (реклама, архитектура, дизайн, мода).

Модель Всемирной организации интеллектуальной собственности, основанная на степени воздействия авторских прав на произведенные продукты творчества, включает базовые индустрии авторских прав (реклама, общественная деятельность, съемка кино и видео, музыка, исполнительские виды искусства, издательство, программное обеспечение, телевидение и радио, визуальное и графическое искусство), частичное авторское право (архитектура, производство одежды и обуви, дизайн, мода, домашние товары и игрушки), взаимозависимые авторские права (запись на видео-, аудио-, электронные носители, бытовая электроника, музыкальные инструменты, бумага, печать (например, фото)).

Модель Джона Хокинса включает 15 индустрий: реклама, архитектура, изобразительное искусство, ремесла, дизайн, мода, кино, музыка, исполнительские искусства, издательское дело, НИОКР, про-

граммное обеспечение, игрушки и игры, телевидение и радио, видеоигры [3, с.138].

Обращаю внимание на то, что термин креативная индустрия (creative industry) дословно переводится как творческая промышленность, иными словами уже в своем звучании сочетает не только творческое, но и производственное начало. Тем не менее в вышеприведенных моделях авторы не упоминают промышленность, а лишь выделяют сферы производства технического и аппаратного обеспечения для продуктов культуры и искусства. Поскольку промышленность не входит ни в один признанный в мировом сообществе перечень креативных индустрий, считаю крайне важным разграничить понятия креативная экономика и креативные индустрии. Безусловно, креативные индустрии составляют основу понятия креативная экономика, но последняя является более широкой системой производственно-хозяйственных отношений.

Вторая группа мнений сводится к тому, что креативная экономика и экономика знаний признаются синонимами. В электронном сборнике толковых словарей и энциклопедий «Академик» [4], а также в сетевой онлайн энциклопедии Википедии данные понятия приводятся в качестве эквивалентных. Эта позиция не является определяющей для данной статьи, так как содержит множество противоречий.

Под экономикой знаний понимается система хозяйствования, при которой продукт и его добавочная стоимость создается на основе технологических преобразований, а основной объем производства и экспорта составляют продукты, созданные в результате интеллектуальной деятельности. Однако креативность не тождественна инновациям. Если новатор разрабатывает ранее не существовавшие методы, технологии и идеи за счет использования накопленных знаний и опыта, то креатор создает целую систему на стыке культуры, экономики и технологии, способную повысить уровень жизни и степень культурного развития общества. Креатор способен выйти за рамки существующего знания и посмотреть на объект с принципиально новой стороны.

Методологи третьей группы, к числу которых относится Р.Флорида считают, что в отличие от экономики знаний движущей силой креативной экономики является уже не труд и не капитал, и даже не знание само по себе как таковое, а креативность, создание на базе первоначального знания практических новых форм [5, с.59]. В рамках данного подхода особую роль отводят развитию технологий путем вложения венчурного капитала и инвестиций в НИОКР, важную роль играет коммерческая направленность, ориентация на получение прибыли, а не только на совершенствование социальных условий.

Что касается четвертой группы трактовок, по согласно докладу ЮНЕСКО от 2013 года, креативная экономика [2] – один из наиболее быстрорастущих секторов экономики, крайне благоприятный в части генерации дохода, создания рабочих мест и получения экспортной прибыли. Креативная экономика способна принести большой вклад в развитие развивающихся регионов за счет поощрения кластерности, локальной идентичности [6]. В рамках концепции большую роль играет культура и те индустрии, которые развиваются в ее сфере влияния, большой акцент ставится на сохранение культурного многообразия и помощь отсталым регионам, поощряется некоммерческий аспект креативной экономики.

Давайте подведем итог, обобщив недостатки и преимущества каждого из подходов в рамках вышеизложенного анализа. Итак, в рамках первого подхода приводится доскональное исследование творческих индустрий, которое дает нам весьма скудное понимание креативности в нетворческих отраслях экономики. Однако креативная экономика не может ограничиваться индустриями творчества и культуры и по той причине, что многие креативные инновации напрямую связаны с реализацией производственных, маркетинговых, управленческих, финансовых технологий в индустриях народного хозяйства, имеющих гораздо меньше общего с творчеством в чистом виде (например, в промышленности). Согласно второму подходу приводится другая весьма полезная черта – связь с ин-

новационной деятельностью, с наукой, знаниями. Тем не менее креативность не равняется интеллекту, ведь информация и знание являются прежде всего инструментами креативности, а продуктом в свою очередь является инновация. Третий подход наиболее комплексный, здесь детально прорабатывается коммерческая сторона, а именно факторы инвестиционной значимости, прибыли, создания рабочих мест, однако недостаточно внимания уделяется социальной составляющей, в отличие от четвертой группы трактовок, где наоборот ставится слишком сильный акцент на развитии социума, тем самым креативная экономика превращается в исключительную сферу активности социального предпринимательства и НКО.

Учитывая вышеизложенный анализ, представляется возможным вывести определение термина «креативная экономика», которое в дальнейшем может лечь в основу разработки инструментов и методов креативного менеджмента. Итак, креативная экономика в современном мире предстает перед нами как система хозяйствования, основанная на выработке нешаблонных решений, определяющих конъюнктуру отношений по производству, распределению, обмену и потреблению новых или существенно преобразованных идей, продуктов или услуг, прошедших апробацию в соответствующем научном или профессиональном сообществе и несущих культурную, финансовую и социальную ценность. Как понятие «креативность» рождается при слиянии «творчества» и «инновации», так и термин «креативная экономика» существует в тандеме таких дисциплин, как социология, технология и экономика, потому в дальнейшем при разработке инструментов креативного менеджмента необходимо учитывать не только специфику обновленного понятия, но и сферы, образующие его концептуальный бэкграунд.

Литература:

- [1] Степанов А.А., Савина М.В. Креативная экономика: сущность и проблемы развития//Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2013. № 12 (60)
- [2] Доклад Организации Объединенных Наций о креативной экономике «Расширение путей местного развития» подготовлен к печати совместно ЮНЕСКО и Программой развития Организации Объединенных Наций// <http://www.unesco.org/culture/pdf/creative-economy-report-2013.pdf>
- [3] Хокинс Джон, Креативная экономика. Как превратить идеи в деньги. – М.:Издательский дом «Классика-XXI» 2011.,256с.
- [4] Сборник толковых словарей и энциклопедий «Академик»//<http://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/1532328>
- [5] Ричард Флорида, Креативный класс: люди, которые меняют будущее. – Пер. с англ. – М.:Издательский дом «Классика-XXI». 2007.,421 с.
- [6] Савина М. В. Ведущий производительный класс новационной экономики в условиях постиндустриальной трансформации. Монография / М. В. Савина.- Москва, 2009

References:

- [1] A. Stepanov, MV Savina Creative economy: the nature and problems of development // Management of economic systems: an electronic scientific journal. 2013. № 12 (60)
- [2] Report of the United Nations Convention on the creative economy "Expanding the way of local development" has been prepared for publication by UNESCO and the Programme of the United Nations Development // <http://www.unesco.org/culture/pdf/creative-economy-report-2013.pdf>
- [3] John Hawkins, Creative Economy. How to turn ideas into money. - Moscow: Publishing House "Classic-XXI» 2011.,256 p.
- [4] Collection of dictionaries and encyclopedias "Akademik» // <http://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/1532328>
- [5] Richard Florida, the creative class: people who change their future. - Ed. from English. - Moscow: Publishing House "Classic-XXI». 2007.421 p.
- [6] MV Savina a class leading performance innovation economy in conditions of post-industrial transformation. Monograph / MV Savina.- Moscow, 2009
-

Прикладные экономические исследования
Международный межвузовский рецензируемый научный журнал.
№4 (8) / 2015

Главный редактор
Доктор экономических наук, профессор А.А. Степанов

Выпускающий редактор: к.э.н. В.Д.Петухов
Научный редактор: д.э.н., доцент М.В.Савина
Оформление обложки Ж.Г. Черепанова

Стать автором:

Чтобы опубликовать статью в журнале «Прикладные экономические исследования»
свяжитесь с редакцией:

info@n-ko.ru или по телефону: +7 (926) 609-32-93.

http://www.n-ko.ru. Москва 2015. © Издательство «Научный консультант».

Издательство ООО «Научный консультант».
109386, г. Москва, ул. Краснодонская, д.19, корп.2, оф.113
Тел.: +7 (926) 609-32-93, web: www.n-ko.ru, mail: info@n-ko.ru

The Applied Economic Researches
Peer reviewed international interuniversity scientific journal.
N4 (8) / 2015

Editor-in-chief
Stepanov A.A., Doctor of Economics, professor

Managing editor: Petukhov V.D., PhD
Scientific editor: Savina M.V., Doctor of Economics, associate professor
Cover design Zh.G. Cherepanova

Submit a manuscript:

The Applied Economic Researches is an open access journal. To submit a manuscript please, con-
tact us: info@n-ko.ru or via phone: +7 (926) 609-32-93.

http://www.n-ko.ru. Moscow 2015. © Publishing house «Scientific Adviser».

Publishing house «Scientific Adviser»
Krasnodonskaya street bld 19, constr 2, Moscow, Russia, 109386
Phone: +7 (926) 609-32-93, web: www.n-ko.ru, mail: info@n-ko.ru
