

СЕКЦИЯ № 1

Актуальные вопросы экономики

Акимов А.А.

Информационное обеспечение стратегического планирования
развития животноводства

Васильева Н.Г., Ерёмкина Е.В.

Тенденции развития платежных систем

Волостнов Н.С.

Налогообложение как элемент экономической культуры общества

Журавлёва А.Ю.

Обоснование системы экономических отношений
между предприятиями интегрированного типа в АПК

Кашибиева Р.Р.

Особенности российских вертикально интегрированных компаний

Краснов А.М., Гердт С.Н.

Методика определения базовой трудоемкости
при разработке программного обеспечения

Костылёв В.В., Лобаненков С.В.

Актуальные вопросы экономики и менеджмента
в изданиях Муромского института
Владимирского государственного университета

Лихоузова А.И.

Использование японских методов управления в России

Майорова Л.В.

Роль банковского маркетинга на современном этапе

Орлова А.Л.

Проблемы оценки безработицы в Российской Федерации

Сычёва О.А.

Актуальность использования системного анализа
в экономических исследованиях российских общин

Сычёва О.А., Федина В.В.

Отношение россиян к труду (исторический аспект)

Шамшин С.А., Пугина Л.И.

Риски в предпринимательской деятельности

Шепелев А.Г.

Конкурентоспособность предприятия
на внешнеэкономическом рынке

Шлонева Н.Л., Ерёмкина Е.В.

Специфические особенности
привлечения ресурсов коммерческими банками

Информационное обеспечение стратегического планирования развития животноводства

Информационные ресурсы – массивы данных в информационных системах. Информационные ресурсы представляют собой различные данные, сведения и знания, зафиксированные на разных носителях информации, включая электронные и бумажные. Вовлечение информационных ресурсов и информационных технологий в сферу управления региональным животноводством является принципиальным моментом в работе органов государственной власти, залогом эффективного управления [1. С. 89].

Важно не просто найти информацию, которая нужна в данный момент. Необходимо выполнить требования по повышению ее достоверности, репрезентативности, непротиворечивости, наглядности, сравнимости. Это можно сделать только при наличии критериев оценки данных. Критерии оценки, в свою очередь, можно получить при наличии стратегии развития региона, перечня целеполагающих факторов, поэтому прогнозирование и формирование информационных ресурсов взаимосвязаны.

Так, стратегическое планирование и сравнительный анализ развития животноводства должны опираться на использование информационных ресурсов с учетом данных о функционировании

- органов государственной власти и местного самоуправления;
- хозяйствующих субъектов.

Стратегическое планирование и сравнительный анализ предполагают наличие системы показателей, формируемых на основе имеющихся источников информации. К ним относятся следующие:

- информационные ресурсы органов государственной власти и органов местного самоуправления;
- информационные ресурсы федеральных органов государственной власти;
- информационные ресурсы коммерческих организаций (аналитические, социологические и прочих центров);
- средства массовой информации;
- экспертная информация.

Стратегическое планирование должно также опираться на осуществление регионального мониторинга развития животноводства региона. В ходе мониторинга выявляется и исследуется влияние на выбранные объекты:

- факторы, связанные с внешним воздействием на окружение (правовые, экономические и другие управленческие и нормативно-правовые акты и документы, принимаемые федеральными органами власти и управления);
- факторы, обуславливаемые решениями, принимаемыми непосредственно органами государственной власти и управления субъектов Федерации и органами местного самоуправления;
- факторы, отражающие состояние хозяйственных, экономических, научно-технических и других связей региона с внешними партнерами.

В процессе осуществления стратегического планирования может потребоваться дополнительная информация. Это, как правило, порождает отход процесса обсуждения проблемы от заранее намеченного сценария, поэтому подготовка возможных источников информации к обсуждению проблем должна быть по возможности достаточно широкой.

В настоящее время эффективное использование информационных ресурсов обеспечивается не столько объемами хранимых информационных фондов, сколько наличием мощных “интеллектуальных” средств обработки информации, хранимой в этих фондах. Современные интеллектуальные информационные технологии реализуют сложные процедуры и процессы обработки информационного “сырья”.

Добывание “управленческих знаний” включает следующие важные компоненты:

- разработку нового знания из накопленной информации;
- преобразование персонального знания отдельных субъектов в управленческой деятельности в общедоступное знание с точки зрения решаемой проблемы;
- понимание (интерпретацию) ресурсов знания в рамках решаемой управленческой проблемы;
- извлечение знания с целью генерации действия (управленческого решения) через полученное знание для эффективного управления.

Процесс получения знаний может быть обеспечен информационно-аналитической деятельностью органов государственной власти с использованием широкого арсенала информационных технологий. К таким технологиям относятся методы получения данных. В основе этих методов – сочетание принципов автоматического синтеза функциональных программ и современных регрессионных, статистических, байесовых и других методов. Практика показала, что информационные системы очень критичны к выбору языка представления данных (например, зарубежные системы не всегда подходят к обработке русскоязычных текстовых массивов).

Современные средства визуального представления информации позволяют увидеть связи и значения, которые до сих пор были скрыты от нас. Главным образом это относится к компьютерной и когнитивной графике, обогатившей наши возможности в такой степени, которая редко достигалась другими методами.

Стратегические беседы предполагают регламентацию представления подготовленных заранее материалов. Как правило, такие материалы представляются в виде визуализированных сообщений или докладов в ситуационных комнатах, оборудованных компьютерами и экранами коллективного пользования.

Возникает проблема высококачественной визуализации информации (презентации, представления) – [2. С. 261]. Этот аспект имеет психологические и информационные особенности. К психологическим особенностям относят следующие: приемы пространственного размещения информации, формы ее представления на средствах отображения информации, содержание и порядок представления информационных блоков, а также преобразование аналитической информации в презентационную.

В классических трудах по имитационному моделированию этот метод прикладного системного анализа определяется как наиболее мощный инструмент исследования сложных систем, управление которыми связано с принятием решений в условиях неопределенности. По сравнению с другими методами имитационное моделирование позволяет рассматривать большое число альтернатив, улучшать качество управленческих решений и точнее прогнозировать последствия. Однако практическое применение этого метода в современной российской экономике остается в настоящее время достаточно редким.

Создание имитационной модели для целей автоматизации процессов стратегического и оперативного прогнозирования и управления позволяет коренным образом изменить всю систему управления. Как правило, все расчеты специалистов при составлении прогнозов могут быть алгоритмизированы, что позволяет “видеть” картину функционирования предприятия на требуемый срок и мгновенно вносить коррективы по окончании периода, изменении значимых параметров, а также принимать решения на альтернативной основе.

Литература

1. Аристов, С.А. Имитационное моделирование экономических систем / С.А. Аристов.– Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2004.– 123 с.
2. Кобелев, Н.Б. Основы имитационного моделирования сложных экономических систем / Н.Б. Кобелев.– М.: Дело, 2003.– 336 с.

Н.Г. Васильева
Е.В. Ерёмкина
*Филиал Санкт-Петербургского государственного
инженерно-экономического университета в г. Пскове
г. Псков, ул. Петровская, д. 4; ул. Горького, д.1*

Тенденции развития платежных систем

В течение последних двух десятилетий в различных странах мира наблюдается процесс быстрого развития и преобразования платежных систем (далее ПС). Различные масштабы деятельности платежных структур и характер операций по обслуживанию различных сегментов платежного оборота разделили ПС на розничные и платежные системы для крупных сумм (далее ПСКС). К розничным платежам относят массовые повседневные денежные транзакции на небольшие суммы, для которых характерны требования быстроты осуществления расчетов и защиты от рисков. К ПСКС (оптовых платежей) включают крупные по сумме, срочные по исполнению транзакции, опосредствующие межбанковские расчетные сделки и расчетные операции на денежных и фондовых рынках.

В зависимости от особенностей процессинга платежных поручений, их стоимостных и рискованных характеристик различают два типа ПСКС: системы валовых расчетов в режиме реального времени (RTGS) и системы на основе отсроченного нетто-расчета (DNS) – [4].

Отличительной чертой расчетного механизма DNS является то, что финансовые требования участников расчетов накапливаются и регистрируются системой в течение обусловленного расчетного периода. В конце дня производится клиринг, поступивших требований и определяется нетто-позиция участника. Далее в соответствии с конечным результатом средства со счетов нетто-дебиторов переводятся на счета нетто-кредиторов. Подобная процедура значительно повышает ликвидные характеристики систем, то есть увеличивает способность участников расчетов беспрепятственно проводить операции в течение рабочего дня. Потребность в денежных средствах для расчетов сокращается, так как деньги требуются для заключительных платежей, оставшихся не зачтенными в конце дня (удешевление расчетов). Перенос окончательного платежа на конец расчетного периода увеличивает риск непогашения обязательств из-за нехватки свободной ликвидности на момент окончательного урегулирования.

В системах RTGS процессинг и окончательное урегулирование расчетов выполняется по каждой операции в отдельности. Операции следуют друг за другом в непрерывном режиме в течение всего рабочего дня. Зачисление средств на счета получателей происходит сразу после пересылки платежной инструкции в компьютерный центр системы. Непременным условием проведения платежной операции является наличие на счете плательщика достаточной для осуществления платежа суммы или возможность получения кредита у оператора системы. Схема расчетов в данной системе позволяет минимизировать расчетные риски, так как окончательность платежа наступает в момент совершения каждой конкретной операции. Ухудшение ликвидных характеристик процесса расчетов и их удорожание связано с необходимостью иметь крупные суммы.

Стремление к минимизации рисков из-за опасения серьезных потерь и увеличения денежных потоков во внутреннем и международном экономическом обороте привело к развитию «гибридных» систем, сочетающих перевод денежных средств в реальном времени с механизмом взаимозачета для экономии ликвидности.

В 2007 г. в России начала работу первая в стране система валовых расчетов в режиме реального времени (БЭСП) – система банковских электронных срочных платежей [4]. БЭСП – составная часть платежной системы Банка России, функционирующая наряду с системой внутрирегиональных электронных расчетов (ВЭР), обеспечивающая расчеты на региональном уровне, и системой межрегиональных электронных расчетов (МЭР), обеспечивающей расчеты в межрегиональном масштабе. В системе БЭСП сочетается принцип валовых систем расчетов в режиме реального времени с механизмом взаимозачета. В ней предусмотрена возможность использования режима экономии ликвидных средств, возможность пополнения внутрисдневной ликвидности за счет расчетных кредитов Банка России [4].

Розничные ПС удовлетворяют потребности как частных лиц, так и фирм при осуществлении простых экономических операций. По инициативе ЕЦБ введена классификация розничных ПС по степени их значимости. К системно значимым отнесены ПС, для которых присущ один из следующих признаков: доля ПС на рынке розничных платежей превышает 75 %; ПС обрабатывает платежи на сумму более 10 % общей суммы; присутствует риск возникновения «эффекта домино» в случае банкротства одного из участников расчетов. Инновации в сфере розничных платежей связаны с расширением перечня платежных услуг, предлагаемых с использованием карт: «с карты на карту»; оплата услуг в банкоматах; социальные проекты; выпуск «виртуальных карт» [2]. Всё более популярным становится использование банковских карт. Привлекательность этого платежного инструмента заключается в удобстве пользования, возможности автоматического получения банковского кредита и отсрочки погашения кредита, регулярном получении полной информации о проведенных операциях, наличие широкой сети торговых и сервисных предприятий, принимающих карту в оплату, банкоматов, позволяющих осуществлять платежи, вносить и снимать деньги с банковского счета. В российском платежном обороте преобладают дебетовые карты: на них приходится более 90 % общего количества эмитированных карт в стране. Это связано с тем, что рынок банковских карт в России сформирован за счет «зарплатных» проектов, в рамках которых эмитирована большая часть дебетовых карт [1].

К числу электронных систем расчетов в сфере розничного оборота, способствующих сокращению использования наличных денег и чеков, относятся автоматизированные расчетные палаты (АСН). Это система клиринга платежных распоряжений в электронной форме, которыми обмениваются финансовые учреждения. АСН выполняют функции обычных клиринговых палат, но бумажные носители платежной информации заменены электронными устройствами хранения и передачи информации. Они особенно востребованы при осуществлении массовых регулярно повторяющихся платежей.

В безналичном расчете физических лиц повышается роль электронных денег. Российский рынок электронных денег стремительно растет. Объем рынка электронных денег в 2010 г. удвоился по сравнению с прошлым годом, когда суммарный оборот платежей с использованием «электронных кошельков» превысил 40 млрд руб. [3].

Очевидно, что создание прочного фундамента для построения отвечающей современным требованиям и эффективной национальной платежной системы даст России возможность полностью реализовать положительный потенциал банковского сектора и повысить эффективность национальной экономики.

Литература

1. Банк России. Обзор российского рынка платежных карт за 2009 г.– М., 2010.– С. 35.
2. Обаева, А.С. Национальная платежная система: инфраструктура, инновации, перспективы развития / А.С. Обаева // Деньги и кредит.– 2010, № 5.
3. Решетникова, Е. Интернет-кошелек стал толще / Е. Решетникова // Российская бизнес-газета.– 2010, 23 марта, № 9 (742).
4. Усоскин, В.М. Мировые тенденции развития платежных систем / В.М. Усоскин, В.Ю. Белоусова // Деньги и кредит.– 2010, № 11.

Налогообложение как элемент экономической культуры общества

Потребность в сборе налогов возникла еще в древности с появлением в структуре общества особого не участвующего в материальном производстве органа, в функции которого входила защита интересов самого общества.

В условиях жесточайшей борьбы за сохранение одними накопленного материального богатства и власти над другими выделение в структуре общества этого особого органа являлось объективной необходимостью. Поскольку этот орган не занимался материальным производством, то есть не имел источника для собственного содержания, то общество, в интересах которого он и был создан, находило средства и источники для содержания этого особого органа.

В различные времена эти источники зависели от деятельности самого общества, от исторических процессов, происходящих в нем. В мирное время этот особый орган содержался за счет изъятия части материальных ресурсов, присваиваемых имущей частью населения, для обеспечения эффективной деятельности этого особого органа государства. В периоды военных действий и по их завершении основным источником становилось награбленное имущество побежденного народа.

Кроме того, сам побежденный народ превращался в рабов, эксплуатация которых обеспечивала победителям большие доходы. Раб представлял собой бесправное существо и дешевую рабочую силу. Процветавшая со временем работорговля приносила большие доходы как самим рабовладельцам, так и рабовладельческому государству в целом.

Важную роль в финансовом и материальном содержании государства играла развивающаяся торговля как внутри общества, так и между другими народами.

Следует сказать, что для пополнения казны правители использовали самые разные формы извлечения средств, начиная с обложения непосильной данью собственного и покоренных народов (экономическое закабаление) до похищения правителей соседних народов; за похищенных назначался выкуп, который для последних обходился целым состоянием. Использовались и другие методы. Однако самым надежным и постоянным источником пополнения казны правителей являлась дань, размер которой устанавливался в зависимости от политической и социально-экономической ситуации в обществе. «Дань – прямой налог (подать), собираемый с населения; военная контрибуция с побежденного народа. Дань была одним из основных источников государственных доходов при рабовладельческом строе и феодализме» [1].

Таким образом, возникновению налогообложения как основной формы обеспечения существования общества, государства способствовал целый ряд социально-экономических факторов:

- углубление разделения труда между членами общества под влиянием развивающихся производительных сил;
- функциональное деление членов первобытного общества на занятых материальным производством, собственников и на тех, кто был занят управлением;
- разделение общества на богатых и бедных;
- централизация власти, то есть объединение крупных собственников для защиты их материального богатства и для сохранения власти над неимущей частью общества;
- возникновение рабовладельческого общества, где господствуют эксплуататорские отношения;
- создание особого органа (государства), который стоял на страже защиты интересов экономически и политически господствующего класса рабовладельцев.

Эти факторы свидетельствуют о том, что формирование налогообложения связано с развитием общества и государства, обусловленным сложившимися производственными отношениями. Движущей силой этих отношений были доминирующие в обществе экономические интересы.

Анализ факторов, под воздействием которых сложились налоговые отношения, позволяет выделить основные предпосылки возникновения налогообложения, к которым относятся следующие:

- 1) расслоение общества на собственников и неимущих под влиянием развития частной собственности и условий для передачи имущества и властных полномочий по наследству;
- 2) централизация власти, продиктованная желанием собственников сохранить собственное материальное богатство и усилить свою власть над неимущей частью населения;
- 3) создание на основе централизации власти первых государственных образований [2].

Литература

1. Самуэльсон, П. Экономика. В 2-х т. / П. Самуэльсон.– М.: Алгон.– ВНИИСИ, 1992.
2. Алиев Б.Х., Абдулгалимов А.М. Теоретические основы налогообложения: учеб. Пособие для вузов / Б.Х. Алиев, А.М. Абдулгалимов; под ред. проф. А.З. Дадашева.– М.: Юнити-ДАНА, 2004.– С. 507.

Обоснование системы экономических отношений между предприятиями интегрированного типа в АПК

Экономическая обстановка, сложившаяся в стране, не благоприятствовала развитию АПК. Многочисленные трудности, вызванные переходом к рыночной системе хозяйствования, стали причиной значительного уменьшения объемов производства сельскохозяйственной продукции и продукции отечественных предприятий пищевой переработки. Резкое обострение конкуренции со стороны зарубежных товаропроизводителей значительно усугубило и без того не простое экономическое положение агропромышленных предприятий. Спад производства в условиях открытости российской экономики обернулся для многих предприятий АПК потерей ранее завоеванных секторов внешнего и внутреннего рынка.

Для эффективной работы сельских товаропроизводителей, обслуживающих и перерабатывающих предприятий АПК, особое значение приобретает дальнейшее развитие кооперации и интеграции производства. Образование различного рода интегрированных агропромышленных структур (агрофирм, комбинатов, холдингов) – одно из основных направлений развития экономики аграрной сферы последнего десятилетия.

Единого подхода к формированию интегрированных структур холдингового типа на практике не наблюдается. Наиболее распространен процесс объединения предприятий АПК путем создания на базе несостоятельного хозяйства сельхозорганизаций, но без предоставления прав юридического лица, и присоединения ее к инвестору (управляющей компании) как структурной единицы (производства или филиала). При этом часть долгов (или все долги) остается в базовом хозяйстве.

Также интеграция осуществляется путем присоединения к эффективно действующей коммерческой фирме, выступающей в качестве управляющей компании, неплатежеспособных организаций с потерей или сохранением прав юридического лица. Такое преобразование происходит на добровольных договорных началах.

Для частных и некоторых государственных агрохолдингов характерна этапность формирования. Вхождения в различные отрасли АПК происходят на разных этапах последовательно по времени. При этом крупные холдинги входят непосредственно в сельскохозяйственное производство на относительно поздних этапах формирования.

Организационно-экономический механизм функционирования вертикально интегрированных компаний в АПК представляет собой конкретное выражение межотраслевого взаимодействия предприятий разных отраслей в составе объединения и может быть представлен в виде совокупности экономических средств, методов и инструментов, направленных на обеспечение функционального единства технологически связанных субъектов агропромышленного производства. Основными элементами экономического механизма являются экономические нормативы производственной и коммерческой деятельности; размеры и пропорции формирования и распределения результатов деятельности интегрированного формирования в целом и входящих в него структурных подразделений; социально-экономические отношения, складывающиеся как между участниками формирования, так и с государством и другими внешними партнерами.

Основу внутрифирменного механизма взаимодействия составляют такие элементы как разработка экономических нормативов производственно-хозяйственной деятельности и установление пропорций распределения экономических и финансовых результатов деятельности подразделений и интегрированного формирования в целом.

Основной задачей, которая должна решаться руководством головной компании, является установление уровня хозяйственной самостоятельности зависимых предприятий.

Контроль в холдинге может строиться по одному из трех вариантов: консолидированный; хозяйственная самостоятельность дочерних фирм в рамках, определенных руководством материнской компании; смешанный.

Согласно первому из них все предприятия холдинга функционируют на основе единого консолидированного бюджета. Независимо от финансовых результатов того или иного структурного подразделения финансирование деятельности дочерних компаний осуществляется на основе одинаковых базовых нормативов.

Второй вариант предполагает наличие у дочерних компаний собственного бюджета, который в значительной степени зависит от результата их работы. При этом уровень самостоятельности дочерней фирмы определяется долей дохода, которой она может распоряжаться без согласия с материнской компанией.

Для российских условий более актуален комбинированный подход. Он предполагает организацию независимых дочерних компаний при условии надежного контроля над оперативно-хозяйственной и финансовой деятельностью.

Специфика экономических отношений в холдингах определяется

- отношениями, возникающими между центральной и дочерними фирмами по осуществлению контроля использования собственности;
- финансово-кредитными взаимоотношениями головной и дочерних фирм, включая способы взаимодействия по минимизации налоговых платежей, а также взаимодействия в инвестиционной сфере;
- взаимоотношениями по производству и реализации готовой продукции;
- отношениями между субъектами холдинговой структуры по вопросам осуществления общей научно-технической политики.

Подход к корпоративному управлению финансами в холдинге должен строиться на основе анализа финансового состояния каждого предприятия; необходимо четкое управление перераспределением финансовых средств внутри холдинга между структурными подразделениями, а именно: распределение консолидированной прибыли, привлечение финансовых ресурсов для финансирования проектов компании и т. д.

Система материальных потоков оказывает доминирующее влияние на выбор структуры, то есть материальный поток представляет собой главный фактор, который необходимо учитывать при структурном проектировании. Обусловлено это объемом издержек, связанных с организацией материальных потоков.

В системе экономических отношений участников интегрированного формирования существенное место занимают распределительные отношения, характер которых определяется организационно-правовой формой как всего формирования, так и отдельных его участников, уровнем их экономической и финансовой самостоятельности, организационно-хозяйственным статусом структурных единиц и т. д.

В интегрированном предприятии обязательна выработка различных схем организации движения продукции внутри корпорации. Под движением продукции понимается правовая форма сделки, договорное оформление движения продукции.

В вертикально интегрированных агропромышленных формированиях реализация распределительных отношений осуществляется благодаря разработке и освоению экономического механизма. Реализуя экономический механизм управления стоимостью продукции, холдинговая структура в состоянии сформировать собственный внутренний (внутригрупповой) рынок, базирующийся на регулируемых затратах, внутренних ценах, а также системе внутригруппового кредитования.

В последние годы интеграционные процессы в агропромышленном комплексе России развивались во всех формах. Однако территориальная и организационная разобщенность субъектов интеграции, отсутствие эффективных механизмов взаимодействия, непоследовательность государственной политики в области интеграции в большинстве случаев приводили к неудачам или к достижению более низких, чем ожидалось результатов. Вместе с тем полученный опыт является исключительно ценным для разработки принципов аграрной политики и выработки более совершенных механизмов агропромышленной интеграции.

Р.Р.Кашбиева
*Набережночелнинский филиал
Казанского национального исследовательского
технического университета им. А. Н. Туполева – КАИ
423814 Республика Татарстан, г. Набережные Челны,
ул. Академика Королева, д. 1
e-mail: kashbieva.rezeda@mail.ru*

Особенности российских вертикально интегрированных компаний

Анализ организационных и структурных особенностей российских вертикально интегрированных компаний позволил автору выделить их наиболее характерные черты на современном этапе развития.

1. Организационно-правовой основой вертикально интегрированных компаний выступает открытое акционерное общество холдингового типа. Акции большинства вертикально интегрированных нефтяных компаний (ВИНК) России обращаются на фондовом рынке и являются ликвидными ценными бумагами.

При оценке контрольных пакетов акций инвестиционных или холдинговых компаний следует рассматривать метод на основе активов, поэтому при оценке пакетов акций ВИНК результат, полученный методом чистых активов, должен рассматриваться как один из основных при выведении итоговой величины рыночной стоимости.

2. Ядро ВИНК – совокупность предприятий, являющихся последовательными стадиями одного производственного цикла и связанных между собой технологически необходимыми производственными связями.

3. Одним из основных естественных элементов системы являются природные ресурсы. Для компаний, в технологической цепочке которых исходным продуктом являются природные ресурсы, права, связанные с их использованием (например, нематериальные активы в виде лицензий на право разработки недр и добычи полезных ископаемых) также являются основными приносящими доход активами.

4. В состав входят вспомогательные и обслуживающие производства, обеспечивающих развитие отраслей специализации и отчасти собственные нужды.

5. Управление производством и денежными потоками осуществляет материнская компания.

6. Вертикально интегрированная компания является сложной организационно-производственной структурой с единым управляющим центром, объединяющая предприятия, последовательно участвующие в производстве, продаже и потреблении готового продукта на последующих стадиях единого технологического процесса, таким образом взаимосвязанных друг с другом товарными и денежными потоками.

7. ВИНК как холдинговая компания составляет консолидированную и неконсолидированную отчетность. Консолидированный баланс, составленный по российским стандартам, подходит для бухгалтерских целей, но не подходит для целей оценки рыночной стоимости ВИНК.

Сводная (консолидированная) отчетность понимается как бухгалтерская отчетность, составленная с учетом показателей дочерних и зависимых обществ, но с исключением ряда затрат в виде взаиморасчетов и т. д. При составлении сводной отчетности имущество предприятия, в котором материнская компания имеет долю участия 51 % и более, включается в сводную отчетность в полном (стопроцентном) составе.

8. Доля участия ВИНК в собственном капитале зависимых и дочерних предприятий может составлять от блокирующего до контрольного пакета. ВИНК является материнской компанией по отношению к предприятиям, входящим в ее состав. ВИНК управляет всем производственным процессом, сбытом продукции и денежными потоками посредством осуществления контроля над финансово-хозяйственной деятельностью предприятий, входящих в ее состав.

9. ВИНК получает доходы от функционирования подразделений и предприятий, входящих в ее состав. Таким образом, долгосрочные финансовые вложения в форме инвестиций в дочерние и зависимые общества являются основными приносящими доход активами.

10. Доля основных средств в балансе ВИНК сравнительно небольшая.

11. Большая доля запасов может быть представлена в виде готовой продукции и товаров для перепродажи, рыночная стоимость которых может значительно отличаться от балансовой, что вызывает потребность ее корректировки при расчетах методом чистых активов.

12. Формирование и аккумуляция прибыли всего производственно-технологического процесса ВИНК осуществляется у материнской компании.

13. Внутри ВИНК широко используется механизм трансфертного ценообразования для оптимизации налогообложения. При прогнозировании денежного потока ВИНК и ее дочерних компаний в расчетах продукция / услуги учитываются не по рыночным, а по трансфертным (внутренним) ценам.

14. Большинство предприятий, входящих в состав ВИНК, работают на давальческом сырье. Оплату продукции / услуг каждого отдельно взятого производственного подразделения ВИНК осуществляет материнская компания. Таким образом, при прогнозировании денежного потока ВИНК выручка / операционная прибыль каждого звена в производственной цепочке ВИНК является затратами для материнской компании.

15. В состав вертикально интегрированной компании могут входить предприятия различных секторов экономики, что вызывает необходимость разработки механизмов и способов управления непрофильными активами компаний.

Автор полагает, что формальные отношения собственности не являются в России единственным основанием для интеграции предприятий нефтехимического комплекса. В частности, на определенном этапе развития ВИНК стало характерно подчинение компаний на основе давальческих схем, бартерных цепочек, доступа к информационным, кредитным, управленческим и другим ресурсам. В качестве основного звена здесь становится субъект, сосредоточивший у себя наиболее редкие виды ресурсов и поэтому получивший возможности контроля и управления.

Процессы вертикальной и горизонтальной интеграции, происходившие в России с начала 1990-х гг., в значительной мере были обусловлены требованиями инновационных процессов. Поэтому предприятия многих отраслей (цветная и черная металлургия, химическая и нефтехимическая промышленность, машиностроение, лесопромышленный комплекс), обеспечив себе сырьевую независимость и интегрировав сбалансированную цепочку прироста стоимости вплоть до производителей конечной продукции, снизили производственные издержки и получили значительные финансовые и организационные источники для инвестиций и инноваций.

Экономия в рамках технологической цепочки и получение дополнительной прибыли за счет более глубокой переработки сырья позволяет предприятиям производить инновации процессов реконструкции, модернизации производства и технологическое перевооружение. Например, в шинной отрасли процессы вертикальной интеграции позволили увеличить удельный вес инновационной продукции с 21 % в 2002 г. до 59,7 % к 2006 г.

На основе сопоставления фактических и статистических данных развития российской промышленности можно сделать вывод о существовании влияния вертикальной интеграции на инвестиционную и инновационную активность предприятий нефтехимического комплекса. Интеграция в нефтехимии направлена на уменьшение «двойной надбавки» и соответственно увеличение прибыли всех субъектов в качестве источника финансирования нововведений, а также позволяет укрепить и обновить сложившиеся технологические цепочки, устранить сложности самостоятельного выхода отечественных предприятий на внешний рынок.

Новые условия хозяйствования, в которых осуществляется экономическое развитие в XXI столетии, связанное с бурными процессами развития интеграции производства и глобализации, требуют активизации деятельности отечественных нефтегазовых вертикально интегрированных компаний и совершенствования их экономического механизма.

Методика определения базовой трудоемкости при разработке программного обеспечения

В современном мировом хозяйстве XXI в. конкурентная позиция экономики определяется способностью страны создавать и применять высокие технологии, производить конкурентоспособную наукоемкую продукцию. Принимая во внимание тот факт, что в современном мировом хозяйстве производство высоких технологий и уровень информатизации становятся ключевыми факторами развития национальной экономики любого государства, тема исследования заслуживает особого внимания с теоретической и практической точек зрения [1]. Отсутствие научно обоснованной базы по управлению разработкой ПО в специфических условиях казахстанской экономики и объективная необходимость ее создания определили выбор темы исследования методики определения трудоемкости разработки программного обеспечения.

В результате беседы с экспертами была определена общая структура разработки программного обеспечения. При поступлении заказа на разработку программного обеспечения эксперты производят декомпозицию заказанного программного обеспечения, то есть разделяют разрабатываемое программное обеспечение на более мелкие составные части, для того чтобы в дальнейшем можно было бы их по отдельности разрабатывать и специалисты, которые будут данный блок разрабатывать, могли бы оценить примерную трудоемкость предстоящих работ.

Декомпозиция производится в укрупненных блоках, выделяются основные блоки разрабатываемого программного обеспечения. К данным блокам относятся следующие:

- блок ввода – вывода данных;
- блок обработки данных;
- блок накопления данных.

На основании опроса экспертов в области разработки программного обеспечения был проведен кластерный анализ по каждому блоку разработки. В результате кластерного анализа мы делаем вывод, что по каждому блоку разработки программного обеспечения можно выделить разное количество групп. Каждая группа характеризуется своим уровнем сложности.

В результате проведенного кластерного анализа был сделан вывод, что с использованием указанными экспертами характеристиками и статистическими данными прошлых разработок, образуются 24 группы различных программных продуктов.

Из данного анализа экспертами были выделены 8 групп разновидностей ПО.

Исходя из предложенной классификации программного обеспечения можно выделить главный параметр «Базовая трудоемкость». Данный параметр можно рассчитать по следующей формуле:

$$T_6 = \frac{\sum_{i=1}^n T_i}{n},$$

где T_6 – базовая трудоемкость программного обеспечения;

T_i – трудоемкость i -го блока (блока ввода – вывода данных, блока хранения данных и блока обработки данных);

n – количество блоков.

В дальнейшем данная базовая трудоемкость может быть использована для расчета реальной трудоемкости разрабатываемого программного продукта, в зависимости от того к какому классу программного обеспечения оно относится.

Литература

1. Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003 –2015 гг.– Астана, 2003.

В.В. Костылёв
С.В. Лобаненков

*Муромский институт Владимирского государственного университета
602264 г. Муром, Владимирской обл., ул. Орловская, д. 23
e-mail: vl-kostylev@mail.ru*

Актуальные вопросы экономики и менеджмента в изданиях Муромского института Владимирского государственного университета

В Москве в 2006 г. на торжественной церемонии подведения итогов конкурса в Государственном университете Высшей школы экономики почетная награда была вручена Издательско-полиграфическому центру Муромского института ВлГУ. Конкурс проходил в рамках Международной книжной ярмарки-выставки и был приурочен к 250-летию университетского книгоиздания в России. Основан конкурс в 1998 г. профильным журналом «Университетская книга». Муромский институт ВлГУ был удостоен высшей награды в номинации «*Лучшее издание по социально-экономическим и юридическим наукам*» за подготовку и выпуск в свет монографии «**Государственное и муниципальное управление: разработка и реализация стратегии**» коллектива авторов – ученых и преподавателей Муромского института и Владимирского государственного университета (Ю.Н. Лапыгин, Н.В. Чайковская и др.) – [1]. Эту номинацию представляла эксперт Е.Е. Румянцева – доктор экономических наук, профессор кафедры экономики и финансов Российской академии государственной службы при Президенте России, визит-профессор Высшей школы бизнеса МГУ, президент Центра экономической политики и бизнеса. В своем выступлении Елена Евгеньевна с большим сожалением говорила, что общей тенденцией для страны стало резкое снижение профессионального уровня научной и учебной литературы как по содержанию, так и по издательской культуре. На сотню выпускаемых учебных пособий по России приходится едва ли не две (!) книги, которые «можно использовать без риска дезинформации в учебном процессе», – остальные 98 нужно, да и полезнее... «бросить в печку»! В особенности, как отметила Е.Е. Румянцева, эта тенденция преобладает в экономической литературе, большинство из которой нацелено не на то, чтобы вытащить из пропасти и поднять нашу экономику, а развалить ее окончательно. «В результате мы имеем дело с информационным оружием», направленным против России как мощной державой и в том числе на подрыв нашей системы образования. Согласно прогнозу ректора Высшей школы экономики Я. Кузьмина, «уже через 7 – 10 лет Россия не сможет конкурировать на мировом рынке образовательных услуг, а места в списке стран с интеллектуальной экономикой для России вообще не останется». Учитывая столь плачевный с точки зрения научности уровень, из всей литературы по экономике для участия в конкурсе была отобрана всего лишь десятая часть изданий. И даже те из них, что по содержанию признаны достойными, всё же “не прошли по конкурсу” с точки зрения издательской культуры. На этом неутешительном фоне, проанализированном экспертами столь высокого класса, выдвижение нашего издания говорит о многом. Высокого уровня специалист, руководитель редакторских курсов повышения квалификации в Центре дополнительного профобразования Московского университета печати Е.В. Смирнова, автор книги «Издательская деятельность в современном вузе», констатировала: среди участников конкурса были весьма именитые и достойные авторы издаваемых учебников, но мало кто вошел в число номинантов – только потому, что доверили на выпуск свои научные труды непрофессионалам. Иначе говоря, издательство Муромского института ВлГУ оказалось среди редкостных исключений.

На конкурсе издательству Муромского института ВлГУ был вручен приз «Яблоко знаний» – символ того, что научная и учебная книга, как и любое издание, – плод труда не только автора, но и целого коллектива – людей разных и при этом смежных профессий: редакторов, библиографов, корректоров, верстальщиков, художников-оформителей и дизайнеров, полиграфистов.

Благодаря такому форуму еще раз убедились: издательство научной и учебной книги вместе с вузом – сочетание настолько нераздельное, что одно без другого не может существовать. Вуз без собственного издательства не сможет сегодня поддерживать и развивать свой научный статус.

В завершение церемонии награждения ректор Высшей школы экономики Я. Кузьминов сказал: «Издательство в вузе является индикатором науки».

В сентябре 2008 г. в павильонах Всероссийского выставочного центра (ВВЦ) проходила 21-я Московская международная книжная выставка-ярмарка. Среди огромного количества стендов были представлены и книги-победители Четвертого Общероссийского конкурса учебных изданий для вузов «Университетская книга – 2008». В числе лучших изданий посетители выставки-ярмарки обратили внимание и на труды Издательско-полиграфического центра Муромского института Владимирского государственного университета. Это была уже вторая победа нашего издательства в Общероссийском конкурсе вузовских книг, проводимом раз в два года профильным журналом, а также издательским домом «Университетская книга».

В номинации «*Лучшее учебное издание по экономическим наукам*» дипломом победителя и призом «Яблоко знаний» награждено наше издательство за учебное пособие кандидатов экономических наук, молодых доцентов А.В. Свистунова и И.В. Терентьевой «**Основы бизнес-планирования и коммерческой деятельности (методы, задачи, ситуации)**» [14]. Теоретический и практический материал пособия охватывает широкую сферу экономических дисциплин, интегрируя их. Эта профессиональная, методическая продуманность содержания и вся архитектура книги и были отмечены в признании небольшого, в сотню страниц, учебного пособия лучшим среди множества представленных на конкурс изданий по экономике, в том числе и ведущих вузов страны. Мы даже удивились, что в этой номинации не были отмечены главные экономические вузы, а избраны всего лишь три, к тому же периферийных издательства, среди которых столь высокой оценки удостоено и наше.

Вторая книга-победительница – монография «**Развитие городского хозяйства и роль местного самоуправления уездного Мурома в XIX веке**» [11] – за эту книгу нас наградили в номинации «*Лучшее историко-биографическое, краеведческое издание*».

Всего же на конкурсе экспертными комиссиями было рассмотрено более полутора тысяч книг, подготовленных к выходу в свет ста двадцатью тремя вузовскими издательствами России и Белоруссии.

Более подробно об изданиях Муромского института, посвященных актуальным вопросам экономики, и о нашем участии в конкурсе можно узнать из материалов журнала «Университетская книга» №№ 6 – 9, 12 за 2008 г. [6], [9], [12], [13], а также и других публикаций [5], [7], [21].

Общероссийский конкурс университетской книги – своего рода маркетинг не только тематических направлений, новых авторских имен, но, прежде всего, самих вузовских издательств, их коллективов. Этим объясняется и большой интерес к такому конкурсу у представителей как науки и сферы образования, так и книжного бизнеса.

Издательству нашего института 17 января 2012 г. исполнилось 13 лет (сравните: издательству МГУ – 255 лет, а издательству нашего головного вуза во Владимире – около полувека). Начинали мы «с чистого листа»: опыта работы и специалистов в регионе нет, да и сегодня – это проблема, учитывая, что на протяжении почти всего прошлого столетия книжного издательства в Муроме не было.

За 13 лет мы из редакционно-издательского отдела института выросли до вузовской издательско-полиграфической структуры не только местного уровня, как и сам институт в год своего 55-летия уверенно зарекомендовал себя единственным, во многом инновационным и при этом традиционно государственным центром высшего образования Поокского региона.

Факультет экономики и менеджмента Муромского института Владимирского государственного университета в своей издательской деятельности большое внимание уделяет как научным публикациям, так и учебно-методическим разработкам. Их отличительные особенности – актуальность, научность, практическая направленность, доступная манера изложения, что в результате обеспечивает востребованность изданий не только среди студентов, преподавателей и ученых университета, но также и руководителей предприятий и организаций, специалистов экономических и финансовых служб, муниципальных работников.

Сферой научных интересов ученых и преподавателей факультета являются такие актуальные направления как инвестиции и инновации, стратегическое управление, информационные технологии в экономике и управлении, управление персоналом, экономическая политика на муниципальном уровне. Особую значимость приобретают вопросы, связанные с повышением инвестиционной привлекательности территорий, поиском путей привлечения инвестиционных ресурсов в экономику муниципальных образований и регионов для устойчивого социально-экономического развития.

Среди наиболее ярких и востребованных работ – монографии **«Управление муниципальной собственностью и бюджетными ресурсами»** [23] – (подготовлен оригинал-макет Издательско-полиграфическим центром Муромского института, при этом монография вышла в свет в столичном издательстве «Мир»); **«Инновации в управлении»** [2]; **«Современные подходы к управлению: теория и практика»** [15]. Сборник научных работ **«Инновационный путь развития национальной экономики»** [3] представляет материалы Межрегиональной научно-практической конференции, ориентированные на решение актуальных задач инновационного развития предприятий, муниципальных образований, регионов и в общенациональном масштабе – эти публикации своего рода дискуссионная площадка обмена опытом и конструктивного диалога между современными учеными и бизнесменами, представителями государственных и муниципальных структур.

Факультет экономики и менеджмента Муромского института плодотворно сотрудничает с кафедрой экономики городского хозяйства головного Владимирского государственного университета. Результатом сотрудничества стали коллективные монографии **«Инвестирование инноваций»** [4]; **«Государственное и муниципальное управление: разработка и реализация стратегии»** [1]; **«Эффективность инновационных проектов»** [8]; **«Стратегические системы в управлении»** [16]; **«Стратегия университета»** [17] – последняя монография раскрывает основные подходы к изучению развития высшего учебного заведения с позиций стратегического управления, затрагивая неоднозначные проблемы современного реформирования и развития системы университетского образования в стране и регионе, связанные в частности с вступлением России во Всемирную торговую организацию и присоединением к Болонскому процессу, а также анализируя в целом проблематику философии стратегического развития и социально-экономической политики вуза. Монография Д.В. Чайковского **«Эффективность инвестиций в информатизацию систем управления»** [25] рассматривает актуальные теоретические и практические аспекты эффективной инвестиционной политики в области информатизации систем управления.

Многочисленные учебно-методические разработки охватывают широкую сферу экономических дисциплин и ориентированы на практическое применение теоретических знаний, в том числе для экономического обоснования научно-практических исследований и проектов. Издаются все виды учебно-методической литературы: учебники, учебные пособия, конспекты лекций, практикумы, сборники задач, методические указания по выполнению курсовых и дипломных работ. Среди этих изданий – учебник **«Методика анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия»** [22], ряд учебных и учебно-методических пособий, конспекты лекций, практикумы [18], [19], [20], [24], [26] и многие другие издания.

Плодотворная издательская деятельность факультета экономики и менеджмента Муромского института ВлГУ способствует осуществлению качественного обучения, воспитанию и подготовке высокопрофессиональных кадров, а в своих научных исследовательских трудах рассматривает насущные проблемы современного экономического развития.

Литература

1. Государственное и муниципальное управление: разработка и реализация стратегии: моногр. / Ю.Н. Лапыгин [и др.]. – Муром: Изд.-полиграфический центр МИ ВлГУ, 2005. – 412 с.: ил.
2. Инновации в управлении: моногр. / под общ. ред. проф. Н.В. Чайковской. – Муром: Изд.-полиграфический центр МИ ВлГУ, 2008. – 292 с.: ил.
3. Инновационный путь развития национальной экономики. Межрегиональная научно-практическая конференция (5 ноября 2008 г., г. Муром): сб. науч. работ / под общ. ред. проф. Н.В. Чайковской. – Муром: Изд.-полиграфический центр МИ ВлГУ, 2008. – 162 с.: ил.
4. Инвестирование инноваций: моногр. / Ю.Н. Лапыгин [и др.]. – Муром: Изд.-полиграфический центр МИ ВлГУ, 2005. – 272 с.: ил.
5. Костылёв, В. Книгу по издательской обложке встречают / В. Костылёв // Новая провинция. – 2007. – № 2 (588), 10 янв. – С. 4.
6. Костылёв, В. Мы – «большой оркестр, и каждый в нём струна» (Представляем участников IV конкурса «Университетская книга») / В. Костылёв // Университетская книга. – 2008. – № 7. – С. 90 – 93.
7. Костылёв, В.В. Победили книги из “глубинки” / В.В. Костылёв // Новая провинция. – 2008. – № 38 (676), 17 сент.
8. Лапыгин, Ю.Н. Эффективность инновационных проектов: моногр. / Ю.Н. Лапыгин [и др.]; под ред. Ю.Н. Лапыгина. – Муром: Изд.-полиграфический центр МИ ВлГУ, 2009. – 309 с.: ил.

9. Муромский институт Владимирского государственного университета: полвека на ниве государственного образования // Университетская книга.– 2008.– № 6.– С. 9.
10. Награждение победителей IV Общероссийского конкурса учебных изданий для высших учебных заведений «Университетская книга – 2008» // Университетская книга.– 2008.– № 9.– С. 52 – 62.
11. Новосёлова, И.А. Развитие городского хозяйства и роль местного самоуправления уездного Муром в XIX веке: моногр. / И.А. Новосёлова.– Изд.-полиграфический центр МИ ВлГУ, 2006.– 261 с.: ил.
12. Победители IV Общероссийского конкурса учебных изданий «Университетская книга – 2008» // Университетская книга.– 2008.– № 8.– С. 78 – 82
13. Родионова, Е.В. Издания кафедры экономики и организации производства (Муромский институт Владимирского государственного университета) / Е.В. Родионова // Университетская книга.– 2008.– № 12.– С. 58 – 59.
14. Свистунов, А.В. Основы бизнес-планирования и коммерческой деятельности (методы, задачи, ситуации): учеб. пособие / А.В. Свистунов, И.В. Терентьева.– Муром: Изд.-полиграфический центр МИ ВлГУ, 2007.– 111 с.: ил.
15. Современные подходы к управлению: теория и практика: моногр. / под общ. ред. Н.В. Чайковской.– Муром: Изд.-полиграфический центр МИ ВлГУ, 2010.– 231 с.
16. Стратегические системы в управлении: моногр. / Ю.Н. Лапыгин [и др.]; под ред. Ю.Н. Лапыгина.– Муром: Изд.-полиграфический центр МИ ВлГУ, 2008.– 431 с.: ил.
17. Стратегия университета: моногр. / под ред. Ю.Н. Лапыгина, Н.В. Чайковской, П.Н. Захарова.– Муром: Изд.-полиграфический центр МИ ВлГУ, 2008.– 422 с.: ил.
18. Сычёва, О.А. Логистика: учеб. пособие (конспект лекций) для студентов экономических специальностей / О.А. Сычёва.– Муром: Изд.-полиграфический центр МИ ВлГУ, 2009.– 124 с.: ил.
19. Сычёва, О.А. Логистика: учебно-метод. пособие (практикум и метод. указания к курсовой работе) для студентов вузов экономических специальностей / О.А. Сычёва.– Муром: Изд.-полиграфический центр МИ ВлГУ, 2009.– 121 с.: ил.
20. Федина, В.В. Бухгалтерский учет: учеб. пособие для студентов направления подготовки 080000 Экономика и управление / В.В. Федина.– Муром: Изд.-полиграфический центр МИ ВлГУ, 2010.– 112 с.
21. Цагарели, Д. Экономика должна быть... увлекательной / Д. Цагарели // Новая провинция.– 2007.– № 30 (616), 25 июля.
22. Чайковская, Н.В. Методика анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия / Н.В. Чайковская, А.Е. Панягина.– Муром: Изд.-полиграфический центр МИ ВлГУ, 2008.– 186 с.: ил.
23. Чайковская, Н.В. Управление муниципальной собственностью и бюджетными ресурсами: моногр. / Н.В. Чайковская, И.В. Терентьева, А.В. Свистунов.– М.: Мир, 2007.– 296 с.: ил.
24. Чайковская, Н.В. Экономика организаций (предприятий): учеб. пособие для студентов направления подготовки 080000 Экономика и управление / Н.В. Чайковская, И.В. Терентьева.– Муром: Изд.-полиграфический центр МИ ВлГУ, 2010.– 388 с.: ил.
25. Чайковский, Д.В. Эффективность инвестиций в информатизацию систем управления: моногр. / Д.В. Чайковский.– Муром: Изд.-полиграфический центр МИ ВлГУ, 2010.– 226 с.: ил.
26. Шамшин, С.А. Особенности процесса обоснования создания инновационной продукции: учеб. пособие / С.А. Шамшин, А.В. Свистунов.– Муром: Изд.-полиграфический центр МИ ВлГУ, 2010.– 94 с.

Использование японских методов управления в России

Интенсивный переход на новейшие технологии производства, несомненно, ведет к изменению характера труда, требует немедленной замены устаревших форм организации труда, которые не только ложатся тяжелым финансовым бременем на предприятия, но в конечном итоге негативно сказываются на эффективности всего производства. Такие методы управления трудом становятся всё более невыгодными даже для сверхконкурентных предприятий. Возникает необходимость их замены новыми, более современными.

Большое внимание специалистов во всем мире привлекают особенности японской системы управления персоналом, использование которой обуславливает достаточно высокую эффективность функционирования крупных японских компаний.

Россия традиционно считается страной, где сочетаются восточная и западная культура, в то же время одна часть исследователей склонна считать, что Россия ближе к Западу, другие же считают, что восточная ментальность является для нас наиболее понятной и близкой. Тем не менее, процесс американизации, охвативший многие страны, в том числе и Россию, меняет менталитет людей и обеспечивает почву для активного и достаточно продуктивного усвоения именно англо- саксонских принципов управления.

При попытке внедрения японской системы управления нередко возникают следующие сложности: создать подобную систему из работников не получается, так как россияне не готовы принять ни низкого уровня оплаты на начальных ступеньках карьеры, ни безукоризненного подчинения.

Система «5С» в чистом виде к российским предприятиям не проходит из-за различий в менталитете, поэтому необходима адаптация к местным условиям.

Так внедрение каких же элементов японской системы управления в российские предприятия могли бы обусловить их эффективное функционирование?

По моему мнению, для того чтобы российские предприятия эффективно функционировали, их руководителям необходимо создавать условия для долгосрочной заинтересованной занятости сотрудников. В условиях долгосрочного найма на российских предприятиях необходимо внедрять систему кадровой ротации. Работники отечественных предприятий вынуждены в течение многих лет трудиться на одном и том же рабочем месте, выполнять одну и ту же опустылевшую операцию, что снижает их интерес к работе, подавляет инициативу и препятствует профессиональному росту. Введение системы ротации не только позволит работникам российских организаций избежать однообразной работы в течение длительного периода, но и поспособствует их профессиональному росту, сделает сотрудников более счастливыми, даст возможность познать различные аспекты деятельности предприятия и действовать объективно в интересах всей компании.

Для бизнес-практики японских предприятий характерна не только ротация внутри фирмы, но и обмен кадрами между компаниями, группы либо даже объединениями. Таким образом, проявляется еще одна базовая ценность японской корпоративной модели – групповая солидарность [1].

Целесообразно использовать в деятельности российских компании также элементы японской системы подготовки на рабочем месте. По моему мнению, на многих российских предприятиях сегодня уделяется излишнее внимание проверке специальных профессиональных знаний соискателей работы и особенно наличию у них значительного опыта работы в других организациях. При этом у немногих предприятий существуют собственные программы обучения сотрудников. В японских компаниях, напротив, за редким исключением не требуют от образовательных учреждений специальной узкой подготовки и учитывают при приеме на работу главным образом общий кругозор работников и их способность вжиться в коллектив. Предприятия сами обучают сотрудников необходимым узким навыкам. На мой взгляд,

современным российским предприятиям необходимо внедрять такую практику и одновременно создавать собственные системы внутрифирменного обучения, чтобы не упускать перспективных потенциальных сотрудников, не имеющих узкоспециализированных знаний, а также обеспечивать профессиональный и человеческий рост работников.

Руководству российских предприятия необходимо обратить особое внимание на современную японскую систему оплаты труда. Создание мотивационной среды на японских предприятиях, прежде всего, заключается во внедрении стимулирующих методов оплаты труда. Сегодня в Японии уменьшается фиксированная часть заработной платы, которая остается весьма высокой, чтобы быть привлекательной для завлечения работников с высоким потенциалом. Переменная же часть заработной платы опережающе возрастает и становится всё важнее для удовлетворения жизненных потребностей. Гибкость оплаты позволяет вознаградить даже краткосрочную эффективность или небольшое личностное усовершенствование [2].

На большинстве российских предприятия оплата труда сотрудников не носит прямого мотивирующего характера. Она включает разные формы оплаты: оклад и нередко комиссионные как главные составляющие заработной платы, чаще всего небольшие премии, неэффективные формы низкодифференцированного тарифного стимулирования, особенно распространенные в государственных и муниципальных организациях. Оплата труда чаще всего отчуждена от результатов деятельности самого работника, не зависит или мало зависит от его квалификации и тем более от усилий работающего по самообразованию и самосовершенствованию, частенько игнорирует его фактический трудовой вклад и отрешена от результатов деятельности предприятия.

Сегодня день российским предприятиям пора заимствовать наиболее рациональные методы японской системы оплаты труда. К таким методам можно отнести системы “плавающих” окладов, системы распределения доходов работника на основе экспертной оценки и бестарифные системы оплаты труда.

Обобщая вышесказанное и размышляя оптимистично, можно оценить среду, в которой функционируют и при разумном менеджменте всех уровней должны будут в обозримом времени жить и трудиться российские предприятия, как адекватную для восприятия и использования большинства японских методов менеджмента.

Литература

1. Калабин, А. Компания как единый организм. Пока мы едины, мы непобедимы! / А. Калабин // Управление персоналом.– 2004.– № 14.– С. 47 – 50.
2. Козлов, А.А. Управление персоналом в японских корпорациях в условиях глобализации экономики / А.А. Козлов // Менеджмент в России и за рубежом.– 2002.– № 2.

Роль банковского маркетинга на современном этапе

В России банковский маркетинг получил широкое распространение несколько позже, чем в других экономически развитых странах. Невысокая конкурентоспособность российских банков по отношению к зарубежному банковскому капиталу, отток вкладов, возникновение небанковских кредитных организаций и другие факторы определили необходимость в жестких и продуманных стратегиях развития, в освоении самых современных способов и приемов маркетинга. Нельзя не отметить, что в нашей стране банковская система представлена в основном коммерческими банками [3. С. 24]. В условиях российской рыночной системы главной целью их деятельности является реализация товаров и услуг и получение прибыли, поэтому для ее выполнения все службы банка стремятся к привлечению клиентуры, расширению сферы сбыта своих услуг, завоеванию рынка, а следовательно, к получению прибыли. Отсюда вытекает важность маркетинга в формировании и развитии финансового рынка, в организации эффективной работы коммерческих банков. Таким образом, маркетинг в отечественных банках – это стратегия и философия банка, требующая тщательной подготовки, глубокого и всестороннего анализа, активной работы всех подразделений банка от руководителей до низовых звеньев.

Существует ряд особенностей, характеризующих банковский маркетинг в России на современном этапе развития.

Во-первых, это активное регулирование деятельности банков со стороны государства, ориентированное на обеспечение их ликвидности. Во-вторых, банки должны постоянно совершенствовать свою деятельность, чтобы выжить в условиях сильной конкуренции. В-третьих, нацеленность на присоединение к европейской финансовой системе стимулирует российские банки к увеличению ассортимента продуктов и предлагаемых услуг. В-четвертых, маркетинговая стратегия в отечественных банках разрабатывается на средне- или долгосрочный период. И в-пятых, использование зарубежного опыта, который заключается в привлечении денежных средств юридических и физических лиц.

Также опираясь на иностранный опыт, большинство российских банков переходит на современную концепцию маркетинга, ориентированную на нужды и потребности клиентов и получение прибыли за счет лучшего удовлетворения потребностей клиентов. Такая позиция, несомненно, правильна и наилучшим образом отразится на конкурентных преимуществах отечественных банков.

В работе Ю.Г. Швецова и Н.В. Сунцовой приведены факторы, определяющие специфику кредитных рисков, которыми также можно отрицательно охарактеризовать современное состояние банковского маркетинга [5. С. 5]:

- освоение новых рыночных ниш вследствие наращивания депозитной базы за счет получения средств из-за рубежа и внутри страны от физических лиц и одновременное снижение требований к кредитоспособности заемщиков, отсутствие соответствующих методик оценки риск-менеджмента;
- предложение новых кредитных продуктов без должного мониторинга сопровождающих новации рисков;
- отсутствие учета макроэкономических факторов риска при оценке кредитоспособности потенциальных заемщиков, таким как мировые цены на нефть, курс рубля, объем ВВП, доходы населения, инвестиционный климат.

На основе факторов формирования спроса на банковские продукты со стороны физических лиц, предложенных Е.Г. Попковой и А.П. Сувориной, можно представить факторы формирующие аналогичный спрос со стороны юридических лиц [4. С. 2 – 9]:

- цена банковских продуктов (процент за кредит, комиссионное вознаграждение банка);
- качество банковских продуктов (наличие возможности досрочного погашения кредита);
- ассортимент банковских продуктов, а также дифференцированный подход к различным клиентам;
- уровень банковского обслуживания;
- опыт взаимодействия предприятия с тем или иным банком.

Представленные факторы расположены в порядке убывания их значимости для юридических лиц.

Именно поэтому в настоящее время банк, находясь в центре экономической жизни, призван содействовать интересам своих клиентов, должен стремиться стать их партнером. При этом происходит сближение экономических интересов банка и его клиентов, и кредитная организация может оказывать банковские услуги и разрабатывать банковские продукты с учетом особенностей финансово-хозяйственной деятельности клиента.

Таким образом, среди ключевых этапов развития банковского маркетинга можно выделить следующие.

1. Анализ клиентской базы банка, основанный на
 - изменении сумм свободных остатков на счетах, колебаниях объемов дебиторской и кредиторской задолженностей, возможностей высвобождения денежных средств клиентов для инвестирования;
 - оценке потребностей клиента в инвестициях и изучении проектов хозяйственной деятельности клиента с позиции возможного участия банка в финансировании;
 - изучении особенностей деятельности клиента, сегмента его рынка, связи с поставщиками и покупателями, оборачиваемости средств.
2. Исследование качества менеджмента фирмы и степени ее готовности принимать и использовать предлагаемые банковские продукты.
3. Формирование групп клиентов по видам требуемых услуг.
4. Оптимизация финансовых потоков клиента как метод управления сбалансированной ликвидностью банка, изучение взаимодействия клиентов, обслуживаемых банком.
5. Диверсификация вложений банка путем использования различных финансовых инструментов рынка и собственных банковских технологий, отвечающих потребностям и банка, и клиента.

Возможный выигрыш для банка от реализации такой технологии складывается из следующих компонентов [1. С. 389]:

- увеличение объема продаж банковских услуг;
- диверсификация ресурсной базы банка;
- снижение риска ликвидности банка за счет уменьшения объемов привлеченных ресурсов с неопределенным сроком обращения;
- удовлетворение потребности клиентов в существующих и индивидуальных банковских продуктах и услугах;
- увеличение числа клиентов, пользующихся банковскими продуктами;
- повышение имиджа высокотехнологичного банка.

Таким образом, можно сделать вывод, что существует необходимость в повышении стратегической и организационной роли банковского маркетинга в нашей стране, который должен базироваться на эффективном использовании новых информационных технологий.

Литература

1. Жарковская, Е.П. Банковское дело.– 2-е изд., испр. и доп. / Е.П. Жарковская.– М.: Омега-Л, 2004.– 440 с.
2. Ларина, О.И. Преодоление банковских кризисов: основные стратегии и инструменты / О.И. Ларина // Деньги и кредит.– 2011.– № 9.– С. 17-21.
3. Николаева, Т.П. Банковский маркетинг: учебно-метод. комплекс / Т.П. Николаева.– М.: Изд. центр ЕАОИ, 2009.– 249 с.
4. Попкова, Е.Г. Факторы формирования спроса на российском рынке банковских продуктов для физических лиц / Е.Г. Попкова, А.П. Суворина // Финансы и кредит.– 2010.– № 21.– С. 2 – 9.
5. Швецов, Ю.Г. К вопросу о взаимодействии банковского и реального секторов экономики в условиях финансового кризиса / Ю.Г. Швецов, Н.В. Сунцова // Финансы и кредит.– 2010.– № 14.– С. 7 – 12.

Проблемы оценки безработицы в Российской Федерации

Важнейший показатель состояния рынка труда – численность безработных – представляет собой один из ключевых макроэкономических индикаторов, и правильное его определение имеет большое социально-экономическое значение.

В России, как и в других странах, существует два основных источника официальных статистических данных о численности безработных: первый, при котором статус безработного определяется на основе выборочных обследований рабочей силы исходя из критериев Международной организации труда (МОТ), и второй, при котором человек признается безработным по решению органов государственной службы занятости. Соответственно рассчитываются два показателя: общей и регистрируемой безработицы. Динамика масштабов российской безработицы приведена на рис.

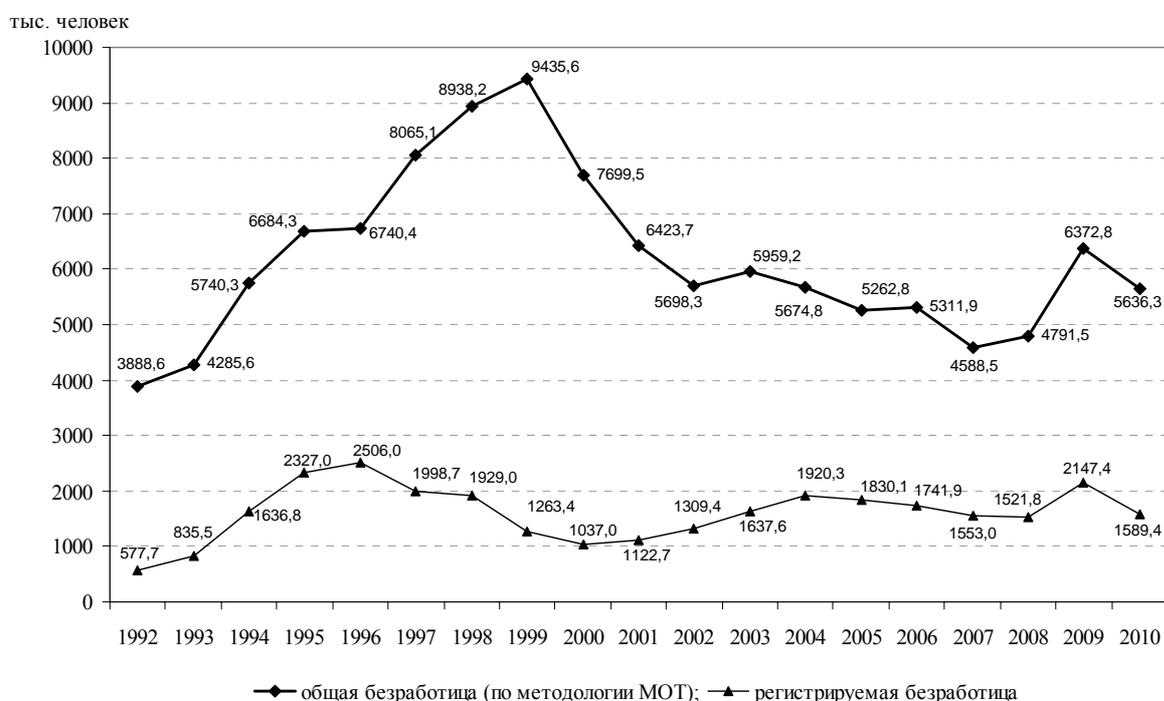


Рис. Динамика численности безработных в Российской Федерации

Обычно, когда речь заходит о численности безработных, в соответствии с методологией МОТ, всегда возникает вопрос о причинах расхождений этого показателя с численностью безработных, зарегистрированных в службах занятости населения. В 2010 г. общая численность безработных, классифицируемых в соответствии с определениями МОТ, по итогам обследований населения по проблемам занятости в 3,5 раза превышала численность безработных, зарегистрированных в государственных учреждениях службы занятости населения, которые формируются Федеральной службой по труду и занятости на основе административных данных. Одна из причин таких отклонений – это методологические различия в части охвата категорий населения. Как вытекает из положений Законодательства о занятости населения в Российской Федерации, безработными в учреждениях службы занятости населения не могут быть признаны лица, не достигшие шестнадцатилетнего возраста, проходящие очный курс обучения в образовательных учреждениях, пенсионеры по возрасту, выслуге лет или на льготных условиях. При проведении обследования населения по проблемам занятости эти категории населения могут быть классифицированы как безработные, если в обследуемый период не имели работы, занимались поиском работы и были готовы приступить к ней, то есть отвечали критериям для отнесения их к безработным по методологии МОТ [1].

В среднем за 2010 г. в составе общей численности безработных, классифицируемых в соответствии с критериями МОТ, около 0,6 млн чел., или 10,4 %, составляли граждане, которые не могут быть признаны безработными в органах службы занятости населения. Среди таких граждан около 45 % составляли лица (включая моложе 16-ти лет), проходящие очный курс обучения в образовательных учреждениях, и 55 % – пенсионеры по возрасту, выслуге лет или на льготных условиях.

Кроме факторов методологического характера, которые влияют на различие размеров безработицы по данным обследований населения по проблемам занятости и данным административного учета службы занятости населения, имеются причины скорее субъективного характера, связанные с предпочтениями незанятого населения в выборе способов поиска работы. Как показывают материалы обследований населения по проблемам занятости, около 57 – 60 % безработных ищут работу самостоятельно без содействия служб занятости. При этом мужчины реже обращаются в службы занятости в поисках работы, чем женщины. Наиболее предпочтительным является обращение при поиске работы к помощи друзей, родственников и знакомых, что используют более половины безработных [1].

Таким образом, данные о регистрируемой безработице в России не могут служить индикатором истинных масштабов безработицы. Это наглядно видно при сопоставлении уровней общей и регистрируемой безработицы по регионам РФ (табл.).

Таблица

**Сопоставление регионов РФ
по уровню общей и регистрируемой безработицы в 2010 г.***

Уровень общей безработицы, %		Уровень зарегистрированной безработицы, %	
Регионы с низким уровнем безработицы			
<i>г. Москва</i>	1,7	<i>г. Санкт-Петербург</i>	0,6
<i>г. Санкт-Петербург</i>	2,6	<i>Ленинградская область</i>	0,7
<i>Московская область</i>	3,3	<i>г. Москва</i>	0,8
Чукотский автономный округ	4,1	<i>Липецкая область</i>	0,8
<i>Ямало-Ненецкий автономный округ</i>	4,4	<i>Московская область</i>	0,9
<i>Липецкая область</i>	4,5	<i>Краснодарский край</i>	1,0
<i>Ленинградская область</i>	5,2	<i>Калужская область</i>	1,0
<i>Белгородская область</i>	5,2	<i>Сахалинская область</i>	1,1
<i>Республика Мордовия</i>	5,3	<i>Ханты-Мансийский автономный округ – Югра</i>	1,1
Регионы с высоким уровнем безработицы			
<i>Иркутская область</i>	10,2	<i>Кабардино-Балкарская Республика</i>	3,0
<i>Карачаево-Черкесская Республика</i>	10,3	<i>Забайкальский край</i>	3,0
<i>Республика Коми</i>	10,3	<i>Тюменская область</i>	3,0
<i>Республика Бурятия</i>	10,4	<i>Республика Алтай</i>	3,1
<i>Республика Марий Эл</i>	10,5	<i>Амурская область</i>	3,1
<i>Калининградская область</i>	10,6	<i>Алтайский край</i>	3,2
<i>Забайкальский край</i>	11,4	Чукотский автономный округ	3,2
<i>Курганская область</i>	12,2	<i>Хабаровский край</i>	3,2
<i>Республика Алтай</i>	12,3	<i>Республика Калмыкия</i>	3,3
<i>Кабардино-Балкарская Республика</i>	12,7	<i>Республика Дагестан</i>	3,3
<i>Республика Дагестан</i>	14,8	<i>Республика Северная Осетия – Алания</i>	3,4
<i>Республика Калмыкия</i>	15,0	<i>Ненецкий автономный округ</i>	3,9
<i>Республика Тыва</i>	22,0	<i>Республика Тыва</i>	5,6
<i>Чеченская Республика</i>	43,1	<i>Республика Ингушетия</i>	21,0
<i>Республика Ингушетия</i>	49,7	<i>Чеченская Республика</i>	42,7

* Курсивом выделены совпадающие по обоим показателям регионы, жирным курсивом – регионы, попавшие в противоположные категории

Именно поэтому для оценки реальной величины безработицы в России следует использовать показатель общей безработицы.

Литература

1. Тенденции на рынке труда (аналитический материал).– Федеральная служба государственной статистики.– www.gks.ru

Актуальность использования системного анализа в экономических исследованиях российских общин

Многие из современных экономических проблем эффективно решить традиционными методами невозможно в силу избыточности неструктурированной информации, но иногда и недостаточности информации. Качество принимаемых решений в значительной мере зависит от полноты учета факторов, существенно влияющих на выбор решения. При анализе сложных проблем и объектов необходимо использовать метод системного анализа. Причем наиболее проработанным, на мой взгляд, является метод динамических системных матриц, предложенный в работе В.К. Толкачёва [1].

В данной работе для упорядочивания любого множества используется *четырёхмерная динамическая семантическая матрица* (ЧДСМ), в основе которой использован постулат В.А. Ганзена о том, что любая реальность наблюдаемого мира необходимо интегрирует в себе временные, пространственные, информационные и энергетические характеристики. Все реальные системы существуют в пространстве и во времени, обладают энергией и информацией. Это четыре главные первоосновы мира, части единого, поэтому изучение и анализ любой системы всегда проходит в плане этих четырех общенаучных категорий. Более того, анализ любой системы можно лишь тогда признать полным, когда ее временные, пространственные, информационные и энергетические характеристики изучены достаточно полно.

Сочетание словесного и графического анализа позволяет сделать описание более понятным, доступным, простым (но не упрощенным). В итоге получается более целостное представление об объекте, так как исследователь обращает внимание на многие аспекты, которые при словесном описании остались бы неакцентированными.

Любой материал можно грамотно систематизировать, если грамотно задать вопросы. Например, таким образом, как указано в табл. 1.

Таблица 1

Характеристика системных вопросов

Энергия	Информация
<i>Зачем?</i> (Цель, смысл, каким образом)	<i>Что? Как?</i> (Форма и содержание, качество и количество)
Время	Пространство
<i>Когда?</i> (Прошлое, настоящее, будущее)	<i>Где?</i> (Граница, внутреннее и внешнее пространство)

При исследовании человека и общества можно проводить анализ в категориях
Дух – Душа – Тело – Сознание.

Целью системного анализа в данной работе является поиск ответа на вопросы, нужны ли общины на новом этапе развития России и если нужны, то какие, что мы можем использовать из этого опыта на новом этапе развития. Для реализации поставленной цели предстоит решить ряд задач и ответить на ряд вопросов:

- что является в этой традиции существенным, неизменным (сущностью, содержанием), а что формой, годной лишь для определенных исторических условий;
- какие задачи решала и может решать община
- и др.

При рассмотрении общин много идеологических разногласий, поэтому важно рассмотреть мнения по этому поводу людей с совершенно противоположными позициями. Эта тема в свое время волновала многих писателей и общественных деятелей, о ней писали Г.И. Успенский, Н.Н. Златовратский, П.В. Засодимский, А.И. Эртель, Н.Г. Чернышевский, В.И. Ленин.

Общинное землевладение – такой тип землевладения, при котором субъект владения – это общество, в котором права каждого из составляющих его членов равны. Права отдельных членов сливаются в общине в единое общее право, а не составляют только совокупность прав отдельных членов. Земля дробится на участки, находящиеся во временном пользовании отдельных членов, границы участков меняются, не нарушая целостности объекта владения. Наследственное право не действует: дети не наследуют участок отца. Сыновья по достижении ими определенного возраста получают участок земли, равный участкам других членов общины, в силу личных прав члена общины. Ничье право в отдельности не определено – более того, доля каждого изменяется по мере изменения количества владельцев земли. Таким образом, у общины – право распоряжаться землей, а у общинников – право пользоваться ею [2]; [3].

Таблица 2

Характерные черты крестьянства в любой стране мира*

Энергия (дух)	Информация (разум)
Определенные этические установки, связанные с землей, скотом, природой, домом, семьей	Функции семьи как экономического механизма: – каждый член семьи воспринимается, прежде всего, как работник; – глава семьи выполняет функции хозяйственного руководителя; – дети с раннего детства вовлечены в трудовой процесс
Время (душа)	Пространство (тело)
Ритмичность жизни задана ритмом сельскохозяйственных работ (суточные, годовые ритмы).	Географические и климатические условия существования этноса накладывают важнейшие ограничения на его хозяйствование.

*Таблица составлена частично по материалам Лурье, но, поскольку материалы неполные, система доработана автором.

Важной задачей является выявление тех глубинных экономических установок, которые были специфически характерны для русского крестьянства и которые не исчезали в зависимости от условий, а только приобретали иногда другую форму.

Литература

1. Толкачёв, В.К. Роскошь системного мышления: руководство-практикум по развитию мышления / В.К. Толкачёв.– СПб.: Центр практической психологии «Эмпатия», 1999.– 348 с.
2. Лурье, С. Прошлое в настоящем / С. Лурье // Знание – сила.– 1993.– № 7.– С. 39 – 45.
3. Лурье, С. Российская государственность и русская община / С. Лурье // Знание – сила.– 1992, № 10. С. 3 – 11.

О.А.Сычёва
В.В.Федина
Муромский институт
Владимирского государственного университета
602264 г. Муром, Владимирской обл., ул. Орловская, д. 23
e-mail: oid@mivlgu.ru
e-mail: econom@mivlgu.ru

Отношение россиян к труду (исторический аспект)

В докладе исследуются исторические особенности отношения россиян к труду. Данная тема важна не только с научной, но и с общественной точки зрения, так как относится к фундаментальным вопросам развития России.

Россия – страна, по-прежнему, во многом сельскохозяйственная. И если придерживаться этой концепции, то предыдущий опыт хозяйствования на земле не может быть не интересным (причем как положительный, так и отрицательный). Знание прошлого облегчает поиск решений проблем настоящего. Для нынешних попыток реформирования России характерно игнорирование исторического опыта.

С точки зрения системного подхода к рассмотрению вопроса мы должны опираться в анализе эволюции экономической жизни общества на основные экономические ячейки общества – семью и общину.

Средством поиска общего знаменателя, общей основы при рассмотрении вопроса выступает в данном случае системный метод. Традиционными методами многие из современных экономических проблем эффективно решить невозможно в силу избыточности неструктурированной информации, но иногда и недостаточности информации. Качество принимаемых решений в значительной мере зависит от полноты учета факторов, существенно влияющих на выбор решения. При анализе сложных проблем и объектов необходимо использовать метод системного анализа. В данном исследовании использовался метод динамических системных матриц, предложенный в работе В.К. Толкачёва [1].

В данной работе для упорядочивания любого множества используется *четырёхмерная динамическая семантическая матрица* (ЧДСМ), в основе которой использован постулат В.А. Ганзена о том, что любая реальность наблюдаемого мира необходимо интегрирует в себе временные, пространственные, информационные и энергетические характеристики. Все реальные системы существуют в пространстве и во времени, обладают энергией и информацией. Это четыре главные первоосновы мира – части единого, поэтому изучение и анализ любой системы всегда проходит в плане данных четырех общенаучных категорий. Более того, анализ любой системы можно лишь тогда признать полным, когда ее временные, пространственные, информационные и энергетические характеристики изучены достаточно полно.

Целью системного анализа в данной работе является поиск ответа на вопросы: нужны ли общины на новом этапе развития России, и если нужны, то какие; что мы можем использовать из этого опыта на новом этапе развития. Для реализации поставленной цели предстоит решить ряд задач и ответить на ряд вопросов:

- что является в этой традиции существенным, неизменным (сущностью, содержанием), а что формой, годной лишь для определенных исторических условий;
- какие задачи решала и может решать община
- и др.

Важной задачей является выявление тех глубинных экономических установок, которые были специфически характерными для русского крестьянства и которые не исчезали в зависимости от условий, а только приобретали иногда другую форму.

Выявление этих установок важно – это то, что (возможно, несмотря на время) стоит сохранять, на что стоит опираться в реформах, что будет воспринято почти безоговорочно, так как интуитивно будет понятно почти всем.

**Прочные экономические установки, связанные с трудом,
специфически характерные для российских крестьян**

Энергия (дух)	Информация (разум)
Труд воспринимался как сакральный процесс, так как крестьянин имеет дело с Божьей землей.	Центральным было понятие <i>мира</i> , а слова <i>община</i> и <i>мир</i> воспринимались как синонимы. Крестьянин осознавал себя не индивидом, а, прежде всего, членом своей общины, своего мира, поэтому неперенными элементами хозяйственного и в целом жизненного уклада оставались солидарность и взаимопомощь членам своей общины.
Время (душа)	Пространство (тело)
Земля должна использоваться «по-Божески» – отсюда принцип уравнительности в распределении земли и обширных ее пределов, когда земли стало не хватать.	Право на землю появляется, если в нее вложен труд, и прекращается, если прерывается использование земли. Ценность труда превосходит ценность земли.

Из матрицы очевидно, что главным для российских крестьян было Божественное восприятие земли и труда на ней. Земля и всё, что на ней, – Божье и относиться к ней и к труду на ней надо соответственно. Любовь к земле как к проявлению Бога – центральный элемент крестьянского мироощущения, и без этого ничего нельзя понять.

Соответственно при проведении любых преобразований, связанных с землей и с трудом на ней, это стоит учитывать, даже, несмотря на то, что понятие общины в сельском хозяйстве уже давно не встречается (хотя, колхозы – это тоже суть общинного землевладения). *Земля должна обрабатываться. Землей надо наделять, а не продавать её.*

Очень важным для дальнейшего рассмотрения является следующее положение: общину нельзя рассматривать как пережиток прошлого и просто как одну из форм развития сельского хозяйства на определенной стадии развития, хотя по обычным канонам переход от общинного землепользования с уравнительными механизмами к частной собственности на землю считается прогрессивным явлением.

В России роль крестьянской общины постепенно возрастала вплоть до конца XIX в., и постепенно крестьянский мир всё больше регулировал хозяйственные отношения в деревне. По сути община была мини-государством. Функции крестьянского мира следующие: экономические, административные, управленческие, культурные, карательные, оборонительные.

Синонимом слова *община* являлось слово *мир*, и это понятие было центральным в сознании русских крестьян. Крестьянин осознавал себя членом русского общества не как индивид, а как член конкретной общины, конкретного мира. *Мир* – это автономная самодостаточная целостность. Отличительная черта именно русской общины – центральное место общины в самосознании подавляющего числа членов русского социума и соответственно та роль, которую община играла в жизни.

Экономическая система России – продукт длительной эволюции нерыночных отношений, отношений раздачи. И сегодняшняя реформа – это неосознанный поиск новых, более адекватных современным экономическим условиям, институтов раздачи. Община – гибкий механизм, способный менять свои внешние формы и приспосабливаться к различным условиям жизнедеятельности. Чтобы улучшить дела и на Западе, и в Америке, и в Японии пытаются пересадить в промышленность отношения, свойственные крестьянской общине.

Литература

1. Толкачёв, В.К. Роскошь системного мышления: руководство-практикум по развитию мышления / В.К. Толкачёв.– СПб.: Центр практической психологии «Эмпатия», 1999.–348 с.

С.А. Шамшин
Л.И. Пугина
Муромский институт
Владимирского государственного университета
602264 г. Муром, Владимирской обл., ул. Орловская, д. 23
e-mail: oid@mivlgu.ru
e-mail: econom@mivlg.ru

Риски в предпринимательской деятельности

При осуществлении предпринимательской деятельности практически невозможно заранее просчитать влияние всех факторов на конечные результаты деятельности фирмы. Многие решения в предпринимательской деятельности приходится принимать в условиях неопределенности, когда необходимо выбирать направление действий из нескольких возможных вариантов, осуществление которых сложно предсказать.

Неопределенность ситуации для предпринимателя предопределяется тем, что она зависит от множества переменных, контрагентов и лиц, поведение которых не всегда можно предсказать с приемлемой точностью. Сказывается также и отсутствие четкости в определении целей, критериев и показателей их оценки (сдвиги в общественных потребностях и потребительском спросе, появление технических и технологических новшеств, изменение конъюнктуры рынка, непредсказуемые природные явления).

Причинами неопределенности в предпринимательской деятельности являются *три основные группы факторов (незнание, случайность и противодействие)*:

– *незнание*, то есть неполнота, недостаточность информации или сведений об экономической среде, связанная с ее нестабильностью, и как следствие о будущем событии или предполагаемом результате предпринимаемых действий, необходимых для принятия решений;

– *случайность*, то есть такое будущее событие, которое в сходных условиях происходит неодинаково (выход оборудования из строя, сбой при использовании новой технологии, изменения в спросе на нововведения, неожиданный срыв по сбыту, прекращение снабжения и т. п. – всё это относится к случайной причине);

– *противодействие*, то есть неопределенность, обусловленная действиями конкурентов, конфликты между подрядчиком и заказчиком, нарушение договорных обязательств поставщиками, трудовые конфликты в коллективе, недобросовестная конкуренция и т. д.

Практика предпринимательства в условиях рынка требует обоснованного принятия решений, связанных с неопределенностью, поэтому, прежде чем приступить к выработке решения, необходимо установить, с неопределенностью какого типа придется иметь дело.

В современных условиях в качестве "индикатора" неопределенности выступает экономическая *категория риска*. Предпринимательский риск, следовательно, можно понимать как экономическую категорию, количественно и качественно выражающуюся в неопределенности исхода намеченной к осуществлению предпринимательской деятельности, отражающей степень неуспеха или успеха деятельности предпринимателя по сравнению с заранее планируемыми результатами.

Другими словами, под *предпринимательским риском* понимается риск, возникающий при любых видах деятельности, связанных с производством продукции (услуг), их реализацией, товарно-денежными и финансовыми операциями, которые всегда предполагают наличие и преодоление неопределенности в ситуации неизбежного выбора.

Практическими результатами проявления риска могут быть материальные и другие потери, остатки нереализованной продукции на складе, несвоевременные поставки сырья, материалов, снижение прибыли и т. д. Это подтверждает вывод: с одной стороны, *риск* – это вероятность того, что действительный доход предпринимателя окажется меньше необходимого или запланированного (как правило, все предприниматели стараются минимизировать риск); с другой стороны, *риск* в принятии решений может выражаться не только в ущербе, но и в благоприятном исходе, удаче, в получении большей прибыли, чем ожидалось. Именно для этого идут на риск предприниматели.

С риском предприниматель сталкивается на разных, этапах своей деятельности, и, естественно, причин возникновения конкретной рискованной ситуации может быть очень много. Обычно под причиной возникновения подразумевается какое-то условие, вызывающее неопределенность исхода ситуации. Для риска такими источниками являются следующие:

- непосредственно хозяйственная деятельность предприятия;
- деятельность самого предпринимателя;
- недостаток информации о состоянии внешней среды, оказывающей влияние на результат предпринимательской деятельности.

Поскольку риск имеет *объективную основу* из-за неопределенности влияния внешней среды и *субъективную основу* в результате принятия решений самим предпринимателем, успехи и неудачи предпринимательской фирмы следует рассматривать как взаимодействие целого ряда факторов, одни из которых являются *внешними* по отношению к предпринимательской фирме, а другие – *внутренними*.

Источником возникновения внешних рисков является внешняя среда по отношению к предпринимательской фирме. Предприниматель не может оказывать на них влияние, он может только предвидеть и учитывать их в своей деятельности. К *внешним рискам* относятся риски, непосредственно не связанные с деятельностью предпринимателя. Речь идет о непредвиденных изменениях законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность; неустойчивости политического режима в стране деятельности и других ситуациях, а соответственно и о потерях предпринимателей, возникающих в результате начавшейся войны, национализации, забастовок.

В связи с тем, что вероятность возникновения внешнего риска обратно пропорциональна тому, насколько предпринимательская фирма информирована о состоянии внешней среды по отношению к своей фирме, он наиболее важен в современных условиях хозяйствования. Недостаточность информации о партнерах (покупателях или поставщиках), особенно их деловом имидже и финансовом состоянии, грозит предпринимателю возникновением риска. Недостаток информации о налогообложении в России или в стране зарубежного партнера – это источник потерь в результате взыскания штрафных санкций с организации со стороны государственных органов. Недостаток информации о конкурентах также может стать источником потерь для предприятия.

Источником *внутренних рисков* является сама организация. Эти риски возникают в случае неэффективного менеджмента, ошибочной маркетинговой политики, а также в результате злоупотребления внутри предприятия.

Риск, связанный с личностью предпринимателя, определяется тем, что все предприниматели обладают различными знаниями в области предпринимательства, различными навыками и опытом ведения предпринимательской деятельности, различными требованиями к уровню рискованности отдельных сделок.

Трудно установить приоритетность этих факторов, так как они взаимосвязаны друг с другом: изменение одного фактора может вызвать изменение других и, следовательно, взаимоотношения их влияния на уровень риска в целом.

Экономические преобразования, происходящие в России, характеризуются ростом числа предпринимательских структур, созданием ряда новых рыночных инструментов. В связи с процессами демонополизации и приватизации государство правомерно отказалось от единоличного носителя риска, переложив всю ответственность на предпринимательские структуры. Однако большое число предпринимателей открывают свое дело при самых неблагоприятных условиях. Наличие убыточных предприятий позволяет сделать вывод о том, что без учета фактора риска не обойтись. Без этого сложным является получение адекватных реальным условиям результатов деятельности.

Создать эффективный механизм функционирования предприятия на основе концепции безрискового хозяйствования невозможно. Избежать полностью риска также невозможно. Умение рисковать – это умение проводить границу между оправданным и неоправданным риском в каждом конкретном случае.

Конкурентоспособность предприятия на внешнеэкономическом рынке

Развитие глобализационных процессов приводит к тому, что в определенный момент своей деятельности каждая компания сталкивается либо с проблемой выхода на внешнеэкономический рынок, либо с ростом угрозы со стороны достаточно конкурентоспособных зарубежных компаний. По мнению Филиппа Котлера, *конкурентоспособность предприятия* – это его свойство, характеризующееся степенью реального или потенциального удовлетворения конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке.

Таким образом, конкурентоспособность определяет способность выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами на данном рынке.

Исходя из этого, можно сформулировать перечень факторов, определяющих конкурентоспособность компании на внешнеэкономическом рынке:

- вид производимого для экспорта товара;
- конкурентоспособность товаров предприятия на внешнем и внутреннем рынках;
- емкость внешнего рынка (количество ежегодных продаж);
- легкость доступа отечественных компаний на внешнеэкономический рынок (высота барьеров входа) и его однородность;
- конкурентные позиции предприятий местного бизнес-сообщества, работающего в данной отрасли;
- возможность внедрения технических новшеств в отрасли.

Как показывает мировая практика рыночных отношений, взаимосвязанное решение этих проблем гарантирует повышение конкурентоспособности предприятия. Внешнеэкономическая конкурентоспособность предприятия в равной степени зависит от качества и востребованности товара на международном рынке. Реализуя внешнеэкономическую деятельность предприятие должно учитывать имеющиеся на мировом рынке претензии к качеству товара и актуальности товара для потребителей разных стран. В то же время *конкурентоспособность* – это сравнительная, то есть относительная оценка свойств товара. Следовательно, реализуя внешнеэкономическую деятельность, предприятие должно сравнивать свою позицию с основными конкурентами и четко выделять сильные стороны фирм-лидеров, действующих на международном рынке. Повышая свою конкурентоспособность, необходимо перенимать успешный опыт и адаптировать его в рамках своей деятельности.

Основными факторами конкурентоспособности товара является уникальность, научно-технический уровень и степень совершенства технологии производства, использование новейших изобретений и открытий, внедрение современных средств автоматизации производства. Однако для российских компаний подобное конкурентное преимущество пока недоступно. Это связано с существенным технологическим отставанием отечественных предприятий большинства отраслей от западных аналогов ввиду экономии денежных средств за счет НИОКР и в ущерб необходимому обновлению технопарка. Нужно отметить, что подобная ситуация делает отечественный бизнес крайне уязвимым на международном рынке и обуславливает слабые стороны российского бизнеса. Кроме этого, специфика исторического развития обрекла российские компании на поздний выход на международный рынок. Это произошло в то время, когда компании стран Запада, США и Японии уже сформировали прочные долгосрочные экономические связи, распределив зоны участия в международном распределении труда. Как следствие российским компаниям досталась роль лишь сырьевого придатка международного рынка. Кроме этого, новые исторические реалии показывают, что за последние десятилетия политико-правовая нестабильность в России и макроэкономические факторы не формируют благоприятный режим для внешнеэкономической деятельности, а скорее становятся дополнительной потенциальной угрозой для работы на международном рынке.

Таким образом, реализация стратегии внешнеэкономической деятельности предполагает преодоление российскими компаниями более высоких барьеров входа на международный рынок, чем для компаний из экономически развитых стран. Это ставит перед отечественным менеджментом сложные, но перспективные задачи по укреплению своих конкурентных преимуществ за счет внутренних резервов и потенциальных возможностей, имеющихся в частности на отечественном рынке труда.

Н.Л. Шлонева
Е.В. Ерёмина
Санкт-Петербургский государственный
инженерно-экономический университет
(филиал в г. Пскове)
г. Псков, ул. Петровская, д. 4

Специфические особенности привлечения ресурсов коммерческими банками

Специфика банка как одного из видов коммерческого предприятия состоит в том, что большая часть его финансовых ресурсов формируется не за счет собственных, а за счет привлеченных средств. Возможности банка в привлечении средств регулируются Центральным банком РФ и определяются исходя из размеров собственного капитала банка и его организационно-правовой формы. Привлекаемые банком средства разнообразны по составу.

Депозитные средства (депозиты).

По форме изъятия средств выделяют *депозиты до востребования (обязательства, не имеющие конкретного срока)*. Это средства, которые могут быть востребованы в любой момент без предварительного уведомления банка со стороны клиента; средства на текущем счете, расчетном счете и прочих счетах, связанных с совершением расчетов или целевым использованием средств. Эти средства занимают наибольший удельный вес в структуре привлекаемых ресурсов и являются самым дешевым источником образования банковских ресурсов.

Срочные вклады (депозиты, привлекаемые на определенный срок). Различают собственно-срочные вклады и срочные вклады с предварительным уведомлением.

Межбанковский кредит. Это пополнение кредитных ресурсов банка за счет ресурсов других банков. Является краткосрочным от нескольких часов до шести месяцев. Ставка по этому кредиту ниже процентных ставок по кредитам, предоставляемым субъектам реального сектора экономики и ориентирована на учетную ставку Центробанка РФ. Причиной привлечения кредитных ресурсов банкам-заемщикам из других банков является удовлетворение потребности крупных клиентов в заемных средствах или необходимость регулирования большой ликвидности. Привлечение межбанковских кредитов осуществляется самостоятельно путем прямых переговоров или через посредников.

Межбанковские кредиты играют большую роль в формировании ресурсов коммерческого банка. Однако таким кредитам присущи существенные недостатки: отсутствие оперативности в перераспределении средств, ограниченность в размерах и сроках. Компенсирует эти недостатки привлечение ресурсов Центрального банка как кредитора «последней инстанции» или «кредитора последней руки». Центральный банк осуществляет денежно-кредитное регулирование экономики страны и в зависимости от направления кредитной политики строит свои взаимоотношения с коммерческими банками. Центробанк предоставляет коммерческим банкам только краткосрочные кредиты (до 12-ти месяцев) на условиях кредитования (срочность, возвратность, обеспеченность, платность).

Привлеченные средства являются самой большой частью пассивов банка, которая в несколько раз превышает его собственные средства. Фактически привлеченные средства – это основной источник формирования ресурсов коммерческого банка, которые направляются на проведение активных операций.

К наиболее традиционным пассивным кредитным операциям, прежде всего, относят депозитные операции.

Депозитными называются операции банков по привлечению денежных средств юридических и физических лиц во вклады либо на определенные сроки, либо до востребования. На долю депозитных операций обычно приходится до 95 % пассивов.

К недепозитным источникам привлечения ресурсов относятся следующие:

- получение займов на межбанковском рынке;
- соглашения о продаже ценных бумаг с обратным выкупом;
- учет векселей и получение ссуд у Центрального банка;
- продажа банковских акцептов;
- выпуск коммерческих бумаг;
- получение займов на рынке евродолларов;
- выпуск капитальных нот и облигаций.

Привлеченные средства банков покрывают свыше 90 % всей потребности в денежных ресурсах для осуществления активных операций, прежде всего кредитных. Роль их исключительно велика. Мобилизуя временно свободные средства юридических и физических лиц на рынке кредитных ресурсов, коммерческие банки с их помощью удовлетворяют потребность народного хозяйства в дополнительных оборотных средствах, способствуют превращению денег в капитал, обеспечивают потребности населения в потребительском кредите.

Литература

1. Коробова, Г.Г. Банковское дело: учеб. / Г.Г. Коробова.– Экономистъ, 2008.– 766 с.
2. banki-delo.ru