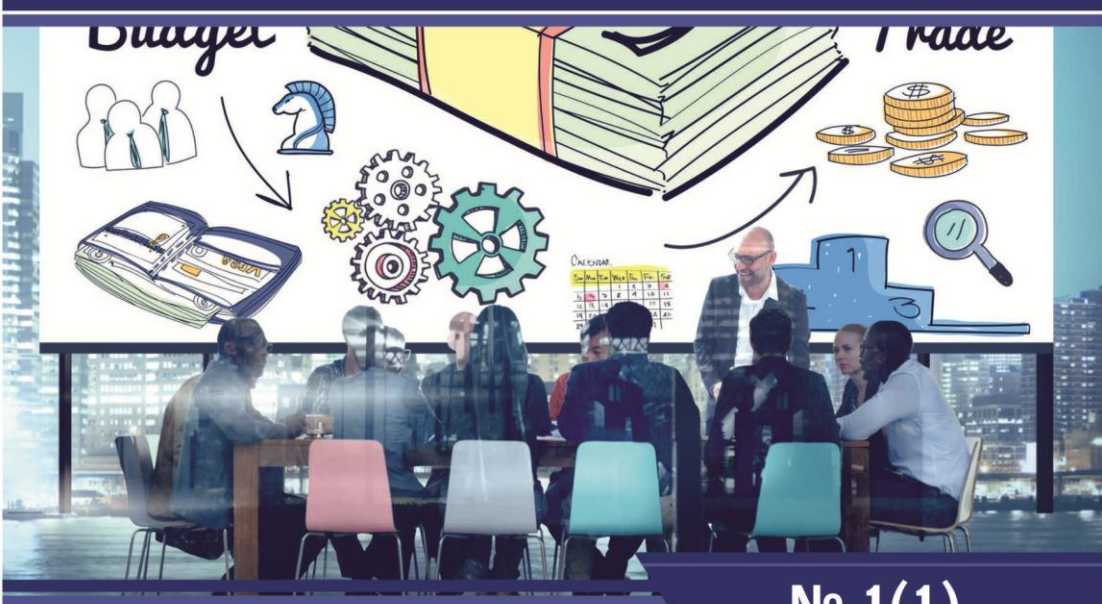




**НАУЧНЫЙ
ФОРУМ**
nauchforum.ru

РИНЦ



№ 1(1)

НАУЧНЫЙ ФОРУМ: ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ

МОСКВА, 2016



НАУЧНЫЙ ФОРУМ: ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ

*Сборник статей по материалам I международной заочной
научно-практической конференции*

№ 1 (1)
Ноябрь 2016 г.

Издается с ноября 2016 года

Москва
2016

УДК 33
ББК 65
Н 34

Председатель редколлегии:

Лебедева Надежда Анатольевна – доктор философии в области культурологии, профессор философии Международной кадровой академии, г. Киев, член Евразийской Академии Телевидения и Радио.

Редакционная коллегия:

Самойленко Ирина Сергеевна – канд. экон. наук, доц. кафедры рекламы, связей с общественностью и дизайна Российского Экономического Университета им. Г.В. Плеханова, Россия, г. Москва;

Комарова Оксана Викторовна – канд. экон. наук, доц. доц. кафедры политической экономики ФГБОУ ВО "Уральский государственный экономический университет", Россия, г. Екатеринбург.

Н 34 Научный форум: Экономика и менеджмент: сб. ст. по материалам I междунар. заочной науч.-практ. конф. – № 1 (1). – М.: Изд. «МЦНО», 2016. – 114 с.

ISBN 978-5-00021-084-0

Сборник входит в систему РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) на платформе eLIBRARY.RU.

ISBN 978-5-00021-084-0

ББК 65

© «МЦНО», 2016

Оглавление

Экономика	6
1. Бухгалтерский учет, статистика	6
СОСТАВЛЕНИЕ ОТЧЕТА О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ ПО МЕЖДУНАРОДНЫМ И НАЦИОНАЛЬНЫМ СТАНДАРТАМ: НЕДОСТАТКИ И ПРЕИМУЩЕСТВА Мыськив Любовь Петровна	6
2. Землеустройство, рекреация и туризм	13
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЦЕЛЕБНЫХ СВОЙСТВ НАФТАЛАНОВОЙ НЕФТИ, КАК УНИКАЛЬНОГО РЕСУРСА, ИСПОЛЬЗУЕМОГО В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РЕГИОНА – ПОСТАНОВКА ВОПРОСА В ПЕРВЫЕ ДЕСЯТИЛЕТИЯ СОВЕТСКОЙ ВЛАСТИ В АЗЕРБАЙДЖАНЕ Кадырова Нилуфер Садик кызы	13
3. Менеджмент	18
ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЙ В СФЕРЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА Курманбаев Мелис Мажитович Ханжина Ирина Юрьевна	18
ПОДБОР ПЕРСОНАЛА В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ Морозова Валентина Николаевна Эбзеева Фатима Исламовна Узденова Мадина Хаджи-Османовна	24
КОРПОРАТИВНОЕ ОБУЧЕНИЕ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ Чернявская Алла Игоревна	28

4. Мировая экономика	34
КИТАЙ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ СОТРУДНИЧЕСТВЕ СТРАН ШОС	34
Соболева Юлия Павловна	
Мандрик Алина Александровна	
Ясакова Анастасия Викторовна	
5. Региональная экономика	39
НЕОБХОДИМОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ В РЕГИОНЕ	39
Салманов Олег Николаевич	
Вершинина Кристина Алексеевна	
СТРУКТУРИЗАЦИЯ ОСНОВНЫХ ПРОБЛЕМ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ	43
Симченко Ольга Леонидовна	
6. Финансы, денежное обращение и кредит	51
ФОРМИРОВАНИЕ ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ ЕАЭС НА ОСНОВЕ ОПЫТА ДРУГИХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ	51
Митюшина Евгения Александровна	
7. Экономика и управление народным хозяйством	56
АНАЛИЗ ОПЫТА СТИМУЛИРОВАНИЯ РЫНКА В СФЕРЕ ЛЕСОПОЛЬЗОВАНИЯ НА ОСНОВЕ ГЧП В СТРАНАХ БЛИЖНЕГО ЗАРУБЕЖЬЯ	56
Васильев Олег Игоревич	
Попова Инесса Михайловна	
Немова Владислава Игоревна	
ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДИСТАНЦИОННОЙ ТОРГОВЛИ	67
Дыганова Рената Рафаиловна	
БИЗНЕС – СООБЩЕСТВА И ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ РЕГИОНА	72
Морозов Арсений Аркадьевич	
ХАРАКТЕРИСТИКИ КАЧЕСТВА МЕДИЦИНСКОЙ УСЛУГИ	83
Швец Юрий Юрьевич	

ПЕРСОНИФИКАЦИЯ КОММУНИКАЦИОННОГО
КОМПЛЕКСА ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ 88
Самойленко Ирина Сергеевна

8. Экономика труда 94

ТЕОРЕТИКО-КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ
ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ЧЕЛОВЕКА И ОРГАНИЗАЦИИ 94
Галашкина Юлия Михайловна

9. Экономическая теория 100

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОНЯТИЯ
«КОНКУРЕНЦИЯ» В ТРАКТОВКЕ РАЗЛИЧНЫХ
ЭКОНОМИСТОВ 100
Седова Анна Владимировна
Кабелькова Анна Сергеевна

ПОДХОДЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ К ИЗМЕРЕНИЮ
И ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ВРЕМЕНИ 106
Крутякова Юлия Александровна

ЭКОНОМИКА

1. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА

СОСТАВЛЕНИЕ ОТЧЕТА О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ ПО МЕЖДУНАРОДНЫМ И НАЦИОНАЛЬНЫМ СТАНДАРТАМ: НЕДОСТАТКИ И ПРЕИМУЩЕСТВА

Мыськив Любовь Петровна

*канд. экон. наук, старший преподаватель,
Национальный университет биоресурсов и природопользования,
Украина, Киев*

DRAFTING THE REPORT ON FINANCIAL RESULTS FOR THE INTERNATIONAL AND NATIONAL STANDARDS: ADVANTAGES AND DISADVANTAGES

Myskiv Lyubov

*candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer, National University of Life and Environmental Sciences,
Ukraine, Kiev*

Аннотация. Рассмотрены основные подходы к составлению и представлению Отчета о финансовых результатах (Отчет о совокупном доходе) отечественными предприятиями в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности, МСФО и Национального положения (стандарта) бухгалтерского учета 1 "Общие требования к финансовой отчетности". Проведена сравнительная характеристика составления Отчета о финансовых результатах по международным и национальным стандартам, кроме того, определены некоторые их недостатки и преимущества.

Abstract. The main approaches to the preparation and presentation of the report on financial results (Statement of comprehensive income) by domestic enterprises in accordance with international financial reporting standards, IFRS and national regulations (standards) of accounting 1 "General requirements for financial reporting." The comparative characteristic of the statement of financial performance according to international and national standards, also identified certain advantages and disadvantages.

Ключевые слова: учет; финансовые результаты; расходы; доходы; прибыль; отчетность; отчет о финансовых результатах.

Keywords: accounting; financial results; costs; revenues; profits; reporting; report on financial results.

Актуальность темы исследования. В современных глобализационных преобразованиях в Украине основной целью каждого хозяйственного субъекта предпринимательской деятельности является получение положительного финансового результата. Поэтому важной предпосылкой успешного функционирования отечественных предприятий является получение полной, безупречной информации об активах, обязательствах, доходах, понесенных расходах и полученной прибыли (убытка). Поэтому данная информация, которая отражается в бухгалтерском учете, должна быть должным образом зафиксирована в финансовой отчетности. В Украине формирование финансовой отчетности происходит не только по национальным положениям, но и по Международным стандартам финансовой отчетности. Представление отчетности по МСФО является необходимой процедурой предприятий при выходе на международные рынки, позволяя в значительной мере расширять круг потенциальных международных инвесторов, а значит, работать более эффективно.

Анализ последних исследований и публикаций. Важное значение для развития вопроса о формировании финансовой отчетности по МСФО отражено в научных исследованиях отечественных ученых-экономистов: Ефимовой Ф.Ф., Голов С.Ф., Губачевой А.М., Гуцаленко Л.В., Лебедзевич Я.В., Олейник О.В., Панкова Д.А., Пархоменко В.М., Соколова Я.В. и других ведущих ученых. Рассматривая и анализируя научные труды вышеперечисленных экспертов, можно отметить, что важность и постоянная дискуссия, которая возникает в трансформационных преобразованиях действующего законодательства по формированию и отражение в Отчете о финансовых результатах информации о доходах и расходах, прибыли

(убытках) полученных предприятием, является всегда актуальной. Поэтому, по нашему мнению, именно современные подходы к формированию Отчета о финансовых результатах (Отчета о совокупном доходе) по национальным и международным стандартам, требуют углубленного исследования.

Целью статьи является обоснование и определение основных подходов к формированию информации об основных финансовых показателях и отражения их в Отчете о финансовых результатах (Отчете о совокупном доходе). А также проведение сравнительного анализа в соответствии с национальными положениями (стандартами) бухгалтерского учета и международных стандартов финансовой отчетности Отчета о финансовых результатах и Отчета о прибылях и убытках, определение основных недостатков и преимуществ их составления.

Изложение основного материала. Важной предпосылкой к внедрению МСФО в Украине стало принятие Кабинетом Министров Украины «Программы реформирования системы бухгалтерского учета с применением международных стандартов» [5]. Данное внедрение мотивировано тем, что национальные стандарты не отвечали в полной мере современным информационным потребностям пользователей финансовой отчетности, а именно акционеров, инвесторов, собственников, менеджеров, управленческого персонала и др. Указанные изменения произошли в связи с формированием на разных исторических этапах стандартов с учетом интересов единственного пользователя информации – государства. Финансовая отчетность, составленная в соответствии с МСФО, соответствует интересам рыночной экономики и большому кругу современных пользователей.

Учитывая вышесказанное, основным важным источником информации о результатах финансово-хозяйственной деятельности предприятия за отчетный период является «Отчет о финансовых результатах (Отчет о совокупном доходе)». Порядок формирования Отчета о финансовых результатах деятельности отечественных субъектов хозяйствования, регламентируется НП(С)БУ 1 «Общие требования к финансовой отчетности». Согласно данному национальному положению, финансовую отчетность по международным стандартам финансовой отчетности составляют предприятия, которые в соответствии с законодательством обязаны их применять, а также те, которые приняли такое решение (определено в учетной политике) самостоятельно.

В свою очередь, стоит отметить, что при составлении «Отчета о прибыли и убытках» необходимо руководствоваться МСФО 1

«Представление финансовой отчетности». Несмотря на то, что национальные положения стандарты бухгалтерского учета базируются на международных стандартах финансовой отчетности, между ними все же есть некоторые различия. С целью отображения определенных недостатков и преимуществ был проведен сравнительный анализ относительно формы и содержания Отчета о финансовых результатах (Отчет о совокупном доходе) в соответствии с МСФО и НП(С)БУ 1 с Отчетом о прибыли и убытках (табл. 1).

Таблица 1.

**Сравнительная характеристика показателей, отраженных
в Отчете о финансовых результатах (Отчет о совокупном доходе)
и Отчете о прибыли и убытках**

Отчет о финансовых результатах (Отчет о совокупном доходе) в соответствии с НП (С) БУ 1	Отчет о прибыли и убытках соответственно МСБУ 1	
	1	2
I. Финансовые результаты	Классификация по методу характера расходов	Классификация по методу функции расходов
Чистый доход от реализации продукции (товаров, работ, услуг)	Доход от продажи	Доход от продажи
Себестоимость реализованной продукции (товаров, работ, услуг)		Себестоимость реализации
Валовая прибыль		Валовая прибыль
ущерб		
Прочие операционные доходы		Прочий доход
Административные расходы		Административные расходы
Расходы на сбыт		Расходы на сбыт
	Изменения запасов готовой продукции и незавершенного производства	
Прочие операционные расходы	Сырье и расходные материалы	
		Прочие расходы

Финансовый результат от операционной деятельности:		
прибыль		
ущерб		
Доход от участия в капитале		
Другие финансовые доходы		
Прочие доходы	Прочий доход	
Финансовые расходы	Расходы на выплаты работникам	
Потери от участия в капитале		
	Расходы на амортизацию	
Прочие расходы	Прочие расходы	
	Расходы, всего	
Финансовый результат до налогообложения:	Прибыль до налогообложения	Прибыль до налогообложения
прибыль		
убыток		
Расход (доход) по налогу на прибыль		
Прибыль (убыток) от прекращенной деятельности после налогообложения		
Чистый финансовый результат:		
прибыль		
убыток		

Итак, согласно сравнительной характеристике основных показателей (табл.1), представленных в Отчете, можно отметить, что, в отличие от Отчета о финансовых результатах, где отображается информация о признании и отражении доходов и распределении расходов по периодам, в Отчете о прибыли и убытках порядок признания доходов и расходов в соответствии с МСБУ 1 не предусмотрен. Кроме того, свертывание статьи доходов и расходов (за исключением определенных случаев, предусмотренных МСФО) отменено.

Поэтому стоит отметить, что, проводя анализ нормативно-правового обеспечения и ряда научных источников, определенным недостатком МСБУ 1 является отсутствие регламентированной стандартной формы Отчета о прибыли и убытках. То есть в других странах, таких как Азербайджан, Великобритания, Эстония, Израиль,

Италия, Нидерланды, Польша, Португалия, США, Франция, Швейцария, является обязательным составление Отчета о прибылях и убытках, но в произвольной форме с соблюдением всех норм МСФО 1 [1, с. 260-263].

В частности, представление расходов в Отчете о прибыли и убытках в соответствии с МСБУ 1 происходит с применением двух подходов, а именно классификации по «методам характера затрат» и «методам функции расходов». Это означает, что предприятия зарубежных стран имеют возможность интерпретировать информацию по своему усмотрению, выбирая один из двух методов, не выходя за рамки МСБУ 1 и МСФО.

С нашей точки зрения, свободный выбор составления Отчета о прибылях и убытках является более позитивным современным учетным подходом, значительно повышает управленческую функцию. Но стоит отметить, что данный механизм содержит и определенные недостатки, в частности, отсутствие в МСБУ 1 регламентированной формы Отчета о прибыли и убытках и представление четкой информации относительно элементов операционных расходов. Учитывая вышеуказанное, по нашему мнению, необходимо внести определенные корректировки в МСБУ 1, подав единственную регламентированную форму «Отчета о прибыли и убытках» с учетом методики его заполнения и раскрытия информации о расходах по видам деятельности, доходы и конечные финансовые результаты.

Предложена единая форма Отчета о прибылях и убытках позволит предприятиям зарубежных стран в четкой последовательности раскрывать информацию, содержащую конкретизированный анализ основных показателей деятельности предприятий, что значительно повысит производительность труда ее исполнителей и заинтересованность пользователей Отчета.

Выводы. Проведенное исследование по составлению отчета о финансовых результатах и Отчета о прибылях и убытках позволило сделать определенные выводы, а именно: отображение информации в Отчете о финансовых результатах определяется в соответствии с НПСБО 1 «Общие требования к финансовой отчетности» и МСФО и МСБУ, что является положительным фактором в ведении бухгалтерского учета согласно современным требованиям. Исследуя нормативную базу по формированию информации в Отчете о финансовых результатах и Отчета о прибылях и убытках, можно отметить, что в НП (С) БУ 1 и МСБУ 1 есть определенные недостатки и преимущества, которые, по нашему мнению, необходимо рассмотреть на государственном уровне.

Список литературы:

1. Брадул А.Н. Отчет о финансовых результатах: значение и место в системе финансовой отчетности субъектов хозяйствования / А.Н. Брадул, С.Б. Шипин // Вестник КТУ. – 2011. – № 28. – С. 260–263.
2. Международные стандарты финансовой отчетности 2004: пер. с англ. / Под ред. С.Ф. Голова. – М.: Изд-во ФПБАУ, 2005. – 1272 с. / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_010 (дата обращения: 10.11.2013)
3. Международный стандарт бухгалтерского учета 1 «Представление финансовой отчетности» / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_013 (дата обращения: 17.11.2012).
4. Национальное положение (стандарт) бухгалтерского учета 1 «Общие требования к финансовой отчетности» / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (дата обращения: 15.03.2014).
5. Программа реформирования системы бухгалтерского учета с применением международных стандартов: Постановление КМУ от 28 октября 1998 № 1706 / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/КР981706.html (дата обращения: 18.03.2001).

2. ЗЕМЛЕУСТРОЙСТВО, РЕКРЕАЦИЯ И ТУРИЗМ

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЦЕЛЕБНЫХ СВОЙСТВ НАФТАЛАНОВОЙ НЕФТИ, КАК УНИКАЛЬНОГО РЕСУРСА, ИСПОЛЬЗУЕМОГО В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РЕГИОНА – ПОСТАНОВКА ВОПРОСА В ПЕРВЫЕ ДЕСЯТИЛЕТИЯ СОВЕТСКОЙ ВЛАСТИ В АЗЕРБАЙДЖАНЕ

Кадырова Нилуфер Садик кызы

*магистр, Азербайджанский Государственный Экономический
Университет, специалист в “BLX” ООО,
АР, г. Баку*

USING THE HEALING PROPERTIES NAPHTHALAN OIL AS A UNIQUE RESOURCE TO BE USED IN THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION - POSING THE QUESTION IN THE FIRST DECADES OF SOVIET POWER IN AZERBAIJAN

Qadirova Nilufar Sadik

*master, Azerbaijan State University of Economics, specialist at “BLX” LTD,
Azerbaijan, Baku*

Аннотация. Город Нафталан известен своими нефтяными месторождениями, имеющими лечебные свойства. В статье рассматривается значимость этих месторождений и отношение к этому ресурсу в Советском союзе в 20-30 - е годы.

Abstract. Naftalan is known for the oil fields having curative properties. In the article discusses the importance of these fields and the relation to this resource in the Soviet Union at 20-30's years.

Ключевые слова: Нафталановая нефть; рекреационные ресурсы; социальная инфраструктура; 20-30 – е годы XIX века; социально-экономическая политика СССР.

Keywords: Naftalan oil; recreational resources; social infrastructure; 20-30's of the XIX century; social and economic policy of USSR.

Город Нафталан расположен на расстоянии 320 км. от столицы Азербайджанской Республики – города Баку и 50 км. от второго самого большого города республики – Гянджи. Этот город прославился благодаря своим санаториям, в которых проводят лечение специальными препаратами, полученными из нафталановой нефти.

Надо отметить, что использование лечебных свойств нафталановой нефти началось еще в античный период. Уже общеизвестный факт, что в древний период и в средние века с целебными свойствами нафталановой нефти, наряду с азербайджанцами, были знакомы иностранные купцы и воины, совершавшие набеги в эту страну. В качестве примера, можно отметить воинов Александра Македонского, римские легионеры, а в более поздние периоды средневековых мыслителей и купцов, которых привлекли особенности этой нефти. Древним индийским деньгам и другим предметам, найденным при археологических раскопках в Нафталане насчитывают 600-700 лет. [2, с.5]. Исторические сведения также имеются в трудах и произведениях средневекового азербайджанского мыслителя Низами Гянджеви (1141-1201) и в заметках итальянского путешественника Марко Поло (1254-1324) [5; 4].

В целом необходимо отметить, что до 70-х годов XIX века нафталановая нефть добывалась из неглубоких скважин без применения каких-либо механических устройств. Механические способы добычи начали применять в 90-е годы XIX века. Именно, начиная с этого периода, нафталановая нефть получила известность в странах Европы – в Германии, Франции, Великобритании и др. В этих странах часто публиковались материалы, в которых описывались лечебные свойства этой нефти. В качестве примера можно отметить журнал «ФармЗейтунг» с рецептурой 65 формул с использованием нафталановой нефти[5]. В это время в Германии были созданы два акционерных общества под названием «Нафталан», один в Магдебурге, второй в Дрездене. Дрезденское акционерное общество выпускало специальный сборник о Нафталане. В данном сборнике, наряду с Э.И. Эгером, были опубликованы отзывы еще 600 врачей.

Первые сведения в России про лечебные свойства этой нефти были озвучены врачом Ф.Г. Розенбаумом в 1896 году в Кавказском Медицинском Обществе в Тифлисе. А позже, в 1898 году, А.И. Поспелов опубликовал статью, посвященную нафталановой нефти. Немецкий химик К. Энглер в начале XX века изучил

химический состав этой нефти и обнаружил, что на 87% она состоит ценнейших смазочных материалов. В дореволюционный период Ф.Г. Розенбаум около 18 лет проводил наблюдения над целебными свойствами этого ресурса.

Мировую известность этой нефти принес инженер И. Егер, который получил новый материал из ее состава. Данный материал имел спрос не только в России, но экспортировался в Германию. С 1911 года нефтяные залежи Нафталана начало эксплуатировать акционерное общество «Кремаль Нафталан». В этих месторождениях также в дореволюционный период проводили геологоразведочные работы ученые А.Ф. Шталь и И.Н. Штирзов.

Следующий этап эксплуатации нафталановой нефти – это 20-30-ые годы XX столетия, которые требуют особое исследовательское отношение к этому периоду. В советский период существующий режим уделяя особое внимание использованию этого природного богатства. В связи с установлением советской власти в Азербайджане, как и многие ресурсы, нефтяные залежи Нафталан были национализированы. В 1926 они были переданы Азербайджанскому Промышленному Комбинату с целью эксплуатации и организации научно-исследовательских работ. В том же году началось строительство санатория на этой территории, а два года спустя был построен небольшой завод для производства лечебных мазей [2, с.6-7]. Следует отметить, что в Нафталан, приезжали лечиться со всего СССР, а с 1929 года расширился ассортимент оздоровительных услуг, и больше людей получило возможность лечиться здесь. В то же время расширился ареал научных разработок вокруг целебных свойств нафталановой нефти [4]. Начиная с 1931 года «Азнефть» начал планировано организовывать разработку нефтяных месторождений Нафталана, и в том же году по постановлению Совнаркома Азербайджанской ССР был создан Нафталанский Комитет. А в 1932 году оздоровительным сектором Плановой Государственной Комиссии СССР было принято решение для постройки курортного санатория в Нафталане. Наряду с этим в Бакинском Научно-Исследовательском Институте Курортологии в специальной лаборатории проводились исследования по изучению биологических свойств нафталановой нефти. В конце 30-х годов в Москве изготавливалось около 30 медицинских препаратов с использованием этой нефти, а в целом за весь советский период было изготовлено более 200 препаратов [1, 1938, №41, 1938].

Начиная с 1933 года медицинское наблюдение над пациентами санатория велось врачами и учителями терапевтической клиники

Азербайджанского Медицинского Института под руководством профессора Егорова. Но самое главное то, что во второй половине 30-х годов санатории Нафталанана приобрели статус лечебницы общесоюзного значения [1, №. 92, 1938]. Все чаще в Баку проводились всесоюзные конференции, главной тематикой которых были целебные свойства Нафталановой нефти. Одна из таких конференций была организована 1939 году в Баку, в котором также принимали участие профессора Московских научных учреждений: К.А. Егоров, М.М. Новодямсий, Ф.Н. Ильин, Г.И. Мешерский, И.И. Широкогоров, Н.М. Колесников, М.М. Мирсалимов, З. Маммедов [1, №277, 1940]. В этот период все чаще в периодической и научной литературе появлялись статьи, в которых рассматривались целебные свойства, экономические эффекты при целесообразной эксплуатации нефтеносных залежей, при расширении целебно-санаторной инфраструктуры в Нафталане [1, №3, 1928]. Особо следует отметить статью В.С. Нарчешавили, которую опубликовали в периодической печати 1940 году, где также отмечалось большое целебно-экономическое значения нафталановой нефти [1, №277, 1940].

В конце 30-ых годов в республике над изучением целебных свойств нафталановой нефти занималась большая группа ученых, в состав которой входили профессора И.И. Широкогоров, М.А. Миргасымов, А.И. Исмаилов, Т.М. Липницкий, В.М. Лейбин и др. Но главной научной сенсацией стали исследования профессора М.А. Миргасымова о позитивном влиянии нафталановой нефти не только на инфекционные, но и раковые клетки [1, №277, 1940]. Следует отметить, что исследования проводились в самых различных направлениях. Например, роль препаратов изготовленных из нафталановой нефти при лечении социальных болезней, экономические выгоды при расширении эксплуатации нефтеносных залежей и т.д.

Во второй половине 30-х годов в числе научного контингента увеличивается удельный вес национальных кадров. М.М. Миргасымов, М.Е. Эфендиев, М.А. Топчубашев, И.М. Исмаилзаде, З.М. Мамедов, Ш.М. Гасанов, Г.А. Джафаров, А.Х. Кулиев, А.Г. Аллахвердиев, Г.Ч. Кулиев, А.И. Караев, А.З. Бабаев, М.М. Мирсалимов и другие проводили ценнейшие научные исследования в указанный период [2, с. 8-10].

Из вышесказанного становится ясно, что целебные свойства нафталановой нефти были известны с древних времен и не только среди местного населения. В Российской империи первые научно-публицистические мысли об этом ресурсе сформировались в 90-е годы XIX века, а уже в 20-30 е годы XX века исследование лечебных

свойств этой нефти и организация курортно-санаторной работы в Нафталане стали новыми приоритетными направлениями деятельности существующей власти. А одним из самых важных моментов в описываемый период стало формирование исследовательской группы из различных сфер науки и особенно национальных кадров, занимавшихся изучением свойств нафталановой нефти.

Список литературы:

1. «Бакинский Рабочий» 1928, №3; 1938, №41, №92; 1940, №277.
2. Гулиева С. А., Уникальная лечебная нафталановая нефть, Баку, 1981
3. История нафталановой нефти –Режим доступа. – URL:<http://www.naftalan-booking.com/istoriyanaftalana.aspx>(дата обращения 01.11.2016)
4. Курорты. Энциклопедический словарь. Москва, 1983.
5. Легенда о Нафталане –2006.–Режим доступа. – URL:<http://naftalangroup.ru/rus/legenda-i-istoriya-o-naftalanskoj-nefti.html> (дата обращения 20.10.2016)

3. МЕНЕДЖМЕНТ

ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЙ В СФЕРЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

Курманбаев Мелис Мажитович

*старший преподаватель,
Уральский государственный экономический университет,
РФ, г. Екатеринбург*

Ханжина Ирина Юрьевна

*магистрант,
Уральский государственный экономический университет,
РФ, г. Екатеринбург*

LICENSING OF MANAGEMENT COMPANIES IN HOUSING AND UTILITIES INFRASTRUCTURE

Melis Kurmanbaev

*senior lecturer, Ural State University of Economics,
Russia, Yekaterinburg*

Irina Khanjina

*master's degree student, Ural State University of Economics,
Russia, Yekaterinburg*

Аннотация. В статье поднимаются вопросы, связанные с введением процедуры лицензирования деятельности по управлению многоквартирными домами. Поднимается вопрос неоднозначности правовой природы лицензирования как метода государственного регулирования предпринимательской деятельности. В качестве итога работы указывается на то, что наряду с введением лицензирования предпринимательской деятельности по управлению общим имуществом многоквартирных домов необходимо разработать экономические рычаги воздействия на сферу ЖКХ.

Abstract. The article raises the questions connected to implementation of licensing procedure of managing multicompartment buildings. It raises the issue of ambiguousness of licensing's legal nature as a method of government control of business activities. The conclusion of the work points out that not only should be implemented the licensing of business activities managing common property in apartment buildings, but also the economic instruments controlling housing and utility infrastructure should be developed.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство; управляющая компания; государственное регулирование; лицензирование; саморегулирование; экономические механизмы.

Keywords: housing and utility infrastructure; management company; government control; licensing, self-control; economic instruments.

Важной составляющей сферы услуг жилищно-коммунального хозяйства (далее – ЖКХ) являются особенности государственного регулирования данной сферы.

В настоящее время наблюдается процесс расширения административно-правовых методов воздействия на отношения в сфере ЖКХ. Отказавшись от идеи введения саморегулирования в сфере ЖКХ, государство решилось на лицензирование управляющих компаний. Лицензирование является одним из основных методов публично-правового регулирования экономических отношений. По своей сути, это разрешение государства осуществлять определенную деятельность.

Различны мнения относительно целесообразности лицензирования в сфере предпринимательской деятельности. Одни утверждают, что лицензирование ограничивает экономическую свободу и противоречит основам конституционного строя, ведет к бюрократизации и распространению излишних административных барьеров. Выход – отмена лицензирования и замена его альтернативными мерами государственного регулирования и саморегулирования.

По мнению других, лицензирование – это необходимая мера государственного регулирования экономики, являющаяся неотъемлемой частью рыночных отношений.

По мнению Д. Кутюкова, «государство вынуждено устанавливать определенные рамки осуществления предпринимательской деятельности в целях соблюдения прав и законных интересов всех участников общественных отношений.

Главная задача государства – создание (путем принятия соответствующих правовых актов) условий, обеспечивающих максимальную экономическую свободу предпринимательской деятельности» [3, с. 99]. С этим сложно не согласиться.

Представляется, что саморегулирование в сфере ЖКХ, провозглашаемое некоторыми специалистами как панацея от всех бед в ЖКХ, таковой не является. Сам по себе статус члена СРО не превратит недобросовестную управляющую компанию в добросовестную.

Профессор В.Ф. Яковлев пишет: «Внедряя начала саморегулирования, государство, разумеется, уменьшает свою роль в экономике. Но оно не может самоустраниться от нее. Самоустранение государства может привести к печальному, а иногда даже к губительным последствиям» [11, с. 133]. Следует признать, что сфера ЖКХ в России не готова к внедрению основ саморегулирования, имеющего, безусловно, гражданско-правовую природу, по причине невысокого уровня культуры субъектов сферы ЖКХ (культуры мышления, правовой культуры).

С одной стороны, желание потребителей получать качественные жилищно-коммунальные услуги за недостаточно невысокую плату, с другой, стремление хозяйствующих субъектов получить наибольшую прибыль при минимальных вложениях в инфраструктуру ЖКХ.

Введение лицензирования деятельности по управлению многоквартирными домами, по мнению Л.В. Масленниковой, Копыл Ю.В., «обусловлено тем фактом, что управляющие организации не могут эффективно самоорганизоваться в рамках саморегулируемых организаций, так как собственники не могут самостоятельно организовать процесс управления домом» [4, с. 938]. О.Д. Тютюник придает введению лицензирования деятельности по управлению многоквартирными домами прогрессивный характер и указывает на то, что лицензионный контроль «позволит выявить и отсеять с рынка недобросовестных игроков, повысит качество управления многоквартирными домами» [8, с. 152].

«Мы лицензии не любим, но мне кажется, это та ситуация, когда, знаете, просто нужно пройти через этот период. Вначале могут быть лицензии, а потом, когда уже возникнут нормальные управляющие компании, через какое-то время, через 3-5-7 лет, можно перейти к саморегулированию», – сказал Д.А. Медведев на встрече с секретарями первичных отделений партии «Единая Россия» [5].

ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» [10] регулируется лицензирование 49 видов деятельности. Кроме того, в

11 сферах (более 90 видов деятельности) осуществляется в порядке, установленном отдельными федеральными законами.

Юридические лица и индивидуальные предприниматели, осуществляющие предпринимательскую деятельность по управлению многоквартирными домами, обязаны были получить бессрочную лицензию на ее осуществление до 1 мая 2015 года (ч. 1 ст. 7 Федерального закона № 255-ФЗ) [9]. ЖК РФ [1] дополнен разделом X «Лицензирование деятельности по управлению многоквартирными домами». Лицензионные требования установлены ст. 193 ЖК РФ. Правительством Российской Федерации утверждено Положение о лицензировании деятельности по управлению многоквартирными домами [7]. Кроме того, соответствующие изменения внесены в Кодекс об административных правонарушениях РФ (ст. ст. 7.23.3, 14.1.3 Кодекса) [2].

Следовательно, государство решило кардинальным образом решить вопрос неэффективности деятельности управляющих компаний, установив для них процедуру лицензирования. Но то, как была осуществлена процедура лицензирования управляющих компаний, сроки которой были установлены с 01.09.2014 года до 01.05.2015 года, лишний раз доказывает формальный подход законодателя к решению проблемы повышения качества менеджмента в сфере ЖКХ. В частности, не были соблюдены сроки формирования реестров информации, содержащих сведения о лицензировании деятельности по управлению многоквартирными домами; имеет место добровольный отказ компаний от управления ветхими, аварийными и малоквартирными домами. По мнению Е.В. Ненастьева, введение лицензирования в ЖКХ не решит существующих проблем в сфере управления многоквартирными домами, а лишь даст возможность поменять одни управляющие организации на другие. При этом проблемы для потребителя останутся [6, с. 82].

По нашему мнению, лицензирование управляющих компаний в сфере ЖКХ является вынужденной мерой, своего рода ответом на призывы общества навести порядок в данной сфере, являющейся крупнейшей системой жизнеобеспечения населения, имеющей характерную для данной отрасли структуру.

Представляется, что вовлечение предпринимательских структур в сферу ЖКХ должно происходить на основании четко определенных принципов и путем согласования с общей концепцией развития сферы ЖКХ. Управляющая компания должна быть самокупаемой, а количественный состав персонала должен определяться исходя из реально поставленных задач. В перспективе только собственник жилья

должен выбирать того, кому доверит управление своей собственностью и сколько будет за это платить. При этом лицензирование является лишь предпосылкой для создания условий для развития конкурентных отношений между управляющими компаниями (в данном случае конкуренция возникает при выборе потребителями услуг по управлению, предлагаемых различными компаниями).

По нашему мнению, извечная проблема достижения компромисса между рыночной эффективностью (результативностью) и социальной справедливостью на основе сочетания рыночной и социальной жилищной стратегией может быть решена:

- путем создания интегрированной холдинговой системы управления, в рамках которой будет оперативно проводиться единая политика по формированию рыночного механизма функционирования жилищного комплекса территории;
- на основе экономических рычагов воздействия на сферу ЖКХ (концессия, привлечение финансовых организаций к кредитованию проектов реформирования ЖКХ, модели использования личных средств населения в инвестировании проектов модернизации ЖКХ и др.).

Отдельного научного исследования заслуживает также вопрос о создании в России института доверительного управления многоквартирным домом, в рамках которого собственники квартир смогут оформить доверенность на управление организациям, обслуживающим недвижимость.

В заключение отметим, что важное значение в условиях нестабильного рынка жилищно-коммунальных услуг, периодически возникающих финансовых кризисов, меняющих психологию потребителя, приобретает понимание взаимосвязи ожиданий потребителей жилищно-коммунальных услуг с разработкой стратегического менеджмента коммерческих структур, занятых в сфере ЖКХ.

Формулируемые на различных уровнях чиновниками и специалистами предложения по упорядочению рынка услуг ЖКХ в целях повышения качества жилищно-коммунальных услуг, по активизации привлечения финансовых организаций к кредитованию проектов реформирования ЖКХ путем снижения их рисков невозврата кредитов, по использованию личных средств населения в инвестировании проектов модернизации ЖКХ должны учитывать, прежде всего, экономические интересы собственников жилья как конечных потребителей жилищно-коммунальных услуг.

Список литературы:

1. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 188-ФЗ (ред. от 06.07.2016) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2005. – № 1 (часть 1). – Ст. 14.
2. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ (ред. от 03.07.2016) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2002. – № 1 (ч. 1). – Ст. 1.
3. Кутюков Д. Лицензирование как способ государственного регулирования деятельности индивидуального предпринимателя // Предпринимательство. – 2010. – № 4. – С. 99–103.
4. Масленникова Л.В., Копыл Ю.В. Лицензирование деятельности управляющих организаций // Научный журнал КубГАУ. – 2015. – № 107 (03). – С. 939.
5. Медведев выступает за лицензирование управляющих компаний в ЖК. / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.nordnews.ru/news/2013/10/03/?newsid=54683> (дата обращения: 04.06.2016).
6. Ненастьева Е.В. К вопросу о лицензировании деятельности управляющих компаний // Экономика и управление в XXI веке: наука и практика. – 2015. – № 2. – С. 79–82.
7. Постановление Правительства РФ от 28 октября 2014 г. № 1110 (ред. от 15.12.2015 г.) «О лицензировании предпринимательской деятельности по управлению многоквартирными домами» // Собрание законодательства РФ. – 2014. – № 44. – Ст. 6074.
8. Тютюник О.Д. Правовое регулирование предпринимательской деятельности в сфере управления многоквартирными домами // Вестник научных конференций. – 2015. – № 3-6 (3). – С. 151–152.
9. Федеральный закон от 21.07.2014 № 255-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О внесении изменений в Жилищный кодекс Российской Федерации, отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. – 2014. – № 30 (Часть I). – Ст. 4256.
10. Федеральный закон от 04.05.2011 № 99-ФЗ (ред. от 02.07.2013) «О лицензировании отдельных видов деятельности» // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2011. – № 19. – Ст. 2716.
11. Яковлев В.Ф. Гражданский кодекс и государство // Вестник ВАС. –1997. – № 6.

ПОДБОР ПЕРСОНАЛА В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Морозова Валентина Николаевна

*канд. социол. наук, доцент, Ставропольский филиал «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при президенте РФ»,
РФ, Ставрополь*

Эбзеева Фатима Исламовна

*студент, Ставропольский филиал «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при президенте РФ»,
РФ, Ставрополь*

Узденова Мадина Хаджи-Османовна

*магистрант, Северо-Кавказский федеральный университет,
РФ, Ставрополь*

RECRUITMENT IN STATE AND MUNICIPAL MANAGEMENT

Valentine Morozova

*candidate of Sociological Sciences, associate professor "Stavropol branch of "Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation",
Russia, Stavropol*

Fatima Ebzeeva

*student, Stavropol branch of "Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation",
Russia, Stavropol*

Madina Uzdenova

*undergraduate, North-Caucasian Federal University,
Russia, Stavropol*

Аннотация. Статья посвящена вопросам подбора персонала в системе государственного и муниципального управления. В работе рассматриваются основные требования подбора персонала в системе государственного и муниципального управления.

Abstract. Paper refers to the selection of staff in the system of state and municipal government. The paper deals with the basic requirements of recruitment in public and municipal administration

Ключевые слова: государственная гражданская служба; Российской Федерации; Федеральный закон; кадровая служба.

Keywords: The civil service; the Russian Federation; Federal Law; human Resources.

В современном мире государственная и муниципальная служба, являясь публичным социально-правовым институтом, и видом профессиональной деятельности, выступает необходимым условием функционирования государства и жизнедеятельности общества.

Развитие неэкономических трендов, меритократии, сращивание и взаимопроникновение организационных структур различной природы (государственных и негосударственных организаций) предопределяют необходимость постоянного совершенствования их кадрового потенциала [2]. При этом, актуальность данной статьи определяется тем, что кадровый резерв российской государственной службы необходимо рассматривать, как важнейший элемент в системе общегосударственного стратегического планирования и развития, и в разрезе отдельных субъектов, и в контексте страны в целом.

Персонал в системе государственного управления является особой группой социума, которая насчитывает десятки тысяч специалистов разной квалификации, статуса по должности и образовательного профиля. С целью достижения поставленной задачи в государстве активно проводится кадровая политика, которая, в свою очередь, преследует такие цели, как:

- количественное и качественное обеспечение аппарата государственной власти квалифицированными специалистами,
- рациональное использование кадров,
- создание и использование кадрового резерва на замещение руководящих должностей. К сожалению, практика последних лет показывает наличие в России проблем в сфере кадровой политики, проявляются они в недостаточном профессиональном уровне государственных и муниципальных служащих, отсутствие у определенного количества специалистов необходимых профессиональных

знаний, что влечет за собой такие негативные последствия, как принятие не эффективных управленческих решений, что подрывает авторитет государства в глазах общественности. Согласно 1 статьи Федерального закона «О системе государственной службы в РФ» от 27.05.2003 года, государственная служба – это профессиональная служебная деятельность граждан Российской Федерации по обеспечению исполнения полномочий Российской Федерации, Федеральных органов государственной власти, субъектов Российской Федерации, органов государственной власти субъектов Российской Федерации.[3]

Законом предусмотрены такие виды государственной службы, как государственная гражданская служба, военная и правоохранительная служба. Подбор персонала на государственную и муниципальную службу, прежде всего, основывается на конституционных положениях правового статуса личности в обществе, которыми руководствуются руководители государственных органов и органов местного самоуправления, их кадровых служб при найме граждан на государственную службу. Нарушение данных положений со стороны работодателя на основании главы 2, ст. 64 Конституции РФ квалифицируется как ущемление конституционных прав граждан. [1]

В процессе оценки кандидатов на замещение вакантных должностей единой, универсальной методики не существует. Однако, в качестве наиболее эффективных методов оценки претендентов на замещение вакансий в зависимости от статуса должности можно выделить следующие:

а) Анкетирование – первичный метод получения информации о личности потенциального работника и его профессиональном опыте. При проведении конкурса на замещение вакантной должности государственной гражданской службы (а также при проведении конкурса на включение в кадровый резерв) применяется анкета, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 26 мая 2005 года № 667-р. В качестве критериев оценки анкеты выступают ее содержательность, полнота и направленность образования, профессиональная направленность, самооценка личных качеств претендента, видение собственных сильных и слабых сторон, жизненная миссия;

б) Индивидуальное собеседование, основной целью которого является получение информации, которая позволяет оценить, насколько данный кандидат подходит для предполагаемой должности, определить, насколько данный кандидат выделяется из всех заявивших свои кандидатуры на замещение вакантной должности, установить степень достоверности предоставляемой кандидатом информация;

в) Проведение групповых дискуссий, предполагающих обсуждение какой-либо темы под руководством «ведущего» в группе численностью от 8 до 12 человек. Данный метод позволяет оценить участника как с точки зрения личностных характеристик, так и с точки зрения проявления профессиональных качеств;

г) Написание реферата или эссе по вопросам, связанным с выполнением должностных обязанностей по вакантной должности, на замещение которой претендует кандидат.

д) Тестирование, задачей которого является определение уровня знаний специалистов в конкретной области. [4]

Следовательно, управление персоналом органов местного самоуправления представляет собой сложный, постоянно обновляющийся творческий инновационный процесс, в котором взаимодействуют как организационные, социально-психологические, правовые, экономические, нравственные, так и другие факторы. В этой связи следует согласиться с утверждением профессора В. Черепанова о том, что «управление персоналом - это регулирующая деятельность руководителей, органов управления, администрации, кадровых служб, которая способствует наиболее эффективному использованию работников для достижения целей организации»[5].

Список литературы:

1. Конституция Российской Федерации, принята всенародным голосованием 12.12.1993, с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ // http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/ (дата обращения 17.10.2016)
2. Морозова В.Н., Золотухина И.В., Морозова Е.М. Совершенствование системы профессионального развития персонала - фактор повышения кадрового потенциала региона. / Глава 7 Актуальные проблемы, тенденции и перспективы развития экономики региона: - коллективная монография. / Абидова С.А., Дранникова Е.А., Лепяхова Е.Н., Медведева В.Н., Киселева И.Н., Нарожная Г.А., Федорова Н.В., Морозова В.Н., Золотухина И.В., Морозова Е.М.–Ставрополь: Издательско-информационный центр «Фабула». – 2014. – 154 с. Ставрополь, 2014. С. 125-153. 2
3. Федеральным законом N 119-ФЗ "Об основах государственной службы Российской Федерации" от 31 июля 1995 г.
4. Федеральный закон от 27.05.2003 N 58-ФЗ (ред. от 13.07.2015) "О системе государственной службы Российской Федерации" // http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_42413/ (дата обращения 07.11.2016)
5. Черепанов В.В. Иванов В.П. Основы государственной службы и кадровой политики: учеб. пос. для студентов вузов. М., 2007. С. 469.

КОРПОРАТИВНОЕ ОБУЧЕНИЕ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Чернявская Алла Игоревна

*магистр Фармации, менеджер по обучению,
Санкт-Петербургская химико-фармацевтическая академия
РФ, Санкт-Петербург*

CORPORATE TRAINING AS A FACTOR OF FORMATION OF THE ORGANIZATIONAL CULTURE OF THE ENTERPRISE

Alla Chernjavskaia

*master of Pharmacy, Training Manager,
St. Petersburg Chemical-Pharmaceutical Academy,
Russia, Saint-Petersburg*

Аннотация. Современные мировые тенденции развития социально-экономических отношений и усиления интеграционных связей, внедрение инновационных технологий ставят новые стратегические задачи перед экономическими субъектами. Решение этих задач невозможно без использования современных подходов в менеджменте, в частности, без целенаправленного формирования организационной культуры. В свою очередь, создание культуры, ориентированной на инновации, ответственное отношение к потребителям, постоянное самосовершенствование каждого наемного работника невозможно без организации актуальных форм обучения персонала.

Abstract. Current global trends in socio-economic relations and strengthen integration ties, introduction of innovative technologies pose new challenges to strategic business entities. Solving these problems is impossible without the use of modern approaches in management, in particular, without the purposeful formation of the organizational culture. In turn, the creation of a culture based on innovation, responsible attitude to customers, constant self-improvement of each employee is impossible without the organization of topical forms of personnel training.

Ключевые слова: обучение персонала; повышение квалификации; фармацевтическая компания.

Keywords: training; training; pharmaceutical company.

Динамичный характер внешней среды и возможность свободного доступа к ресурсам и информации ставят перед фармацевтическими компаниями новые вызовы по обеспечению стратегического развития. Достижение экономической эффективности и осуществление успешной стратегии в современных условиях должны базироваться на оптимальном использовании внутреннего потенциала организаций, на управлении организационной культурой и организационными знаниями.

Важным инструментом в этом направлении является корпоративное образование, которое по своему содержанию, как полагают исследователи, «включает как ведущие компоненты корпоративного обучения, так и формирования корпоративной культуры» [6].

В современном мире наблюдается тенденция усиления роли внутрикорпоративного обучения и повышения квалификации персонала. Эта практика распространяется по следующим причинам:

1) в отличие от самостоятельного повышения квалификации работником система корпоративного обучения дает именно те знания и навыки, которые важны для развития конкретного работника с точки зрения работодателя;

2) в условиях внутрикорпоративного обучения контроль за качеством усвоения знаний является чрезвычайно высоким;

3) высокая эффективность использования времени на обучение, так как учебный процесс осуществляется в условиях компании и, в отдельных случаях, прямо на рабочем месте;

4) внутренне корпоративное обучение тесно связано с условиями и особенностями конкретной компании, а потому полученные знания имеют большую практическую ценность;

5) весомой составляющей внутрикорпоративного обучения, независимо от тематики, является передача знаний о ценностях, традициях, философии деятельности компании, что ускоряет адаптацию нового персонала, мотивирует, повышает лояльность наемных работников. [1]

Однако, существующие программы корпоративного обучения имеют ряд недостатков, основными из которых, как подчеркивалось ранее, являются недостаточное привлечение опытных специалистов, отсутствие адаптации программ обучения потребностям конкретных

компаний, работающих на отечественном фармацевтическом рынке и недостаточное внимание обучению специализированным навыкам.[4]

Решение указанных проблем возможно при внутрикорпоративном обучении персонала фармацевтических компаний в рамках корпоративных учебных центров, работающих с соблюдением конкретных принципов обучения.

Несмотря на кризисные явления в экономике и значительность затрат на создание и функционирование внутренних учебных центров, большинством компаний внутрикорпоративное обучение рассматривается как выгодные инвестиции в развитие персонала. Научные исследования свидетельствуют о значительно большей эффективности таких инвестиций по сравнению с вложением капитала в основные фонды. Так, по данным исследователей, «увеличение расходов на обучение персонала на 10% дает прирост производительности труда на 8,5%, в то время как такое же увеличение капиталовложений повышает производительность труда только на 3,8%» [2]. Итак, на современном этапе развития общества «знание и творческий подход становятся наиболее эффективными по сравнению с материальными факторами производства» [8].

Подразделения фармкомпаний по организации и обслуживанию учебного процесса могут иметь разный статус: отдел, центр, департамент и др. Учитывая, что многие фармацевтические компании являются малыми и средними по размерам, то целесообразно создание небольших подразделений – отделов или центров. Учебный процесс в таких отделах наиболее оптимально организовывать с привлечением преподавателей высших учебных заведений. В таком случае преподаватели могут не только обеспечить разработку учебных программ и проведение занятий, но и оказать помощь компании в подготовке собственных бизнес-тренеров, а также осуществлять консультационную деятельность.

Корпоративный учебный центр – это образовательный центр внутри определенной организации, гарантирующий процесс непрерывной профессиональной подготовки кадров. Такой центр не имеет жесткой структуры подразделений, его преподавательский состав характеризуется высокой степенью ротации [5].

Первые корпоративные учебные центры появились в США в начале прошлого века, они создавались как подразделения крупных компаний. Наиболее известными из первых учебных центров были подразделения, созданные в 30-х годах прошлого века компанией Motorola и в 60-х – компанией McDonald's. На сегодняшний день, почти каждая крупная корпорация Европы и США имеет свой учебный

центр. Эта тенденция распространяется и на небольшие по объему наемного персонала предприятия.

Корпоративный учебный центр призван выполнять одновременно учебную, консалтинговую, адаптационную, контролирующую и коммерческую функции (в т.ч. часть функций подразделения по управлению персоналом).

Стратегической целью создания корпоративного учебного центра является повышение эффективности бизнеса за счет системного развития знаний и компетенций наемных работников. Эта цель достигается за счет реализации следующих целей:

- 1) передача работникам необходимых знаний, умений, развитие деловых навыков;
- 2) формирование и поддержка организационной культуры;
- 3) мотивация и повышение лояльности персонала;
- 4) создание положительного имиджа компании.

Организация внутрикорпоративного обучения должна осуществляться с соблюдением **андрагогических принципов**, сформулированных С. Змеевым [3], согласно которым обучение взрослых должно основываться на принципах совместной деятельности; опоры на опыт обучающегося лица, селективности обучения; индивидуализации обучения; приоритета самостоятельного обучения; контекстности обучения; актуализации результатов обучения.

В фармацевтических компаниях рекомендуется использовать такие формы корпоративного обучения как тренинги в рамках программ адаптации персонала профессионального обучения и повышения квалификации работников, а также семинары и конференции для обмена опытом.

Независимо от тематического направления учебных заведений, они будут иметь положительное влияние на формирование организационной культуры, ведь сам факт того, что руководство предприятия тратит средства на развитие персонала, положительно влияет на чувства причастности к общему делу, лояльность работников. Кроме того, включение в программу учебного мероприятия вопросов, касающихся стратегических целей компании, информации о ее достижениях и планах, содержания миссии, принципов деятельности предприятия дополнительно способствует повышению сплоченности коллектива, решению проблем внутренних коммуникаций.

Программы адаптации персонала призваны облегчить процесс приспособления работника к новому месту работы, ознакомить его с историей и традициями компании и включают в себя две части: базовую, которая не зависит от должности и трудового опыта

работника, и профессиональную, содержание которой определяется индивидуально.

Важной составляющей профессиональной части программы адаптации является программа стажировки, которая на практике демонстрирует принципы и цели деятельности компании, дает возможность новому работнику получить практические знания по требованиям и ожиданиям работодателя.

Если фармацевтическая компания имеет в своем составе несколько предприятий, плюс разветвленную маркетинговую сеть, то чрезвычайно важным является проведение **мероприятий по внутрикорпоративному обмену опытом**. Подобные мероприятия должны проводиться для специалистов одного направления (маркетологи, бухгалтеры, продавцы и др.), а продолжительность мер может варьировать от нескольких часов до нескольких дней. Такие семинары и конференции по обмену опытом, как считает Е. Теплова, «помогают сотрудникам учиться на опыте коллег и не повторять ошибок других. С точки зрения развития корпоративной культуры, именно на таких встречах формируется корпоративный дух, люди объединяются в единую команду»[7].

Таким образом, функционирование фармацевтических компаний в динамичной среде характеризуется высокими требованиями ко всем производственным и организационным процессам, повышением социальной ответственности бизнеса. Решение указанных проблем возможно с помощью целенаправленной деятельности по формированию организационной культуры компаний, создания и использования знаний в экономических отношениях. По этой причине все большее распространение получает практика создания в составе компаний специализированных учебных подразделений. С точки зрения положительного влияния на формирование организационной культуры в фармацевтических компаниях наиболее целесообразно использовать такие направления организации корпоративного обучения как адаптация и повышение квалификации персонала, а также обязательные программы для обмена опытом и внутрикорпоративные стажировки.

Список литературы:

1. Ананченкова П.И. Обучение персонала на базе корпоративных университетов: опыт зарубежных компаний / П.И. Ананченкова // Труд и социальные отношения. – 2013. – № 5. – С. 77–84.
2. Гольщенко О. Перспективы развития корпоративного образования / О. Гольщенко // Менеджер по персоналу. – 2008. - №4. – С.26-33

3. Змеев С.И. Андрагогика: основы теории и технологии обучения взрослых. – М: ПЕРСЭ, 2003. – 207 с.
4. Лисовский П. Бермудский треугольник корпоративного обучения в фармкомпаниях/ П.Лисовский, А.Чернявская // Фармацевтический вестник. – 2016. – №18 (847). – С. 24-25.
5. Мэлоун С. А. Корпоративный учебный центр. Создание и управление / С. А. Мэлоун. - Минск: Гревцов Паблишер, 2008. - 208с.
6. Сухинин В.П. Корпоративное обучение как фактор повышения конкурентоспособности организации /В.П. Сухинин, М.В.Горшенина// Вестник Самарского государственного технического университета. – 2013. – №1 (19). – С. 179–185.
7. Теплова Е. Разработка комплексной системы внутреннего обучения в компании// HR Лига. – Режим доступа: www.hrliga.com/index.php?module=profession&op=view&id=144 (дата обращения 05.10.2016)
8. Щербак Л. Реформирование системы профессионального образования и обучения // Менеджер по персоналу. – 2007. – №3. – С.8-13

4. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

КИТАЙ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ СОТРУДНИЧЕСТВЕ СТРАН ШОС

Соболева Юлия Павловна

*канд. экон. наук, доцент, Орловский государственный университет
экономики и торговли,
РФ, г. Орёл*

Мандрик Алина Александровна

*студент, Орловский государственный университет экономики
и торговли,
РФ, г. Орёл*

Ясакова Анастасия Викторовна

*студент, Орловский государственный университет экономики
и торговли,
РФ, г. Орёл*

CHINA IN ECONOMIC COOPERATION OF THE SHANGHAI COOPERATION ORGANIZATION

Yulia Soboleva

*scientific director, Candidate of Economic Sciences,
assistant professor, Orel State University of Economy and Trade,
Russia, Orel*

Alina Mandrik

*student, Orel State University of Economy and Trade,
Russia, Orel*

Anastasiya Yasakova

*student, Orel State University of Economy and Trade,
Russia, Orel*

Аннотация. На сегодняшний день прослеживается тенденция развития Шанхайской организации сотрудничества. Она объединяет 18 государств, в которых проживает около 45% населения земного шара. В данной статье проанализирована деятельность ШОС, рассмотрена роль Китайской народной республики в данном сотрудничестве. Особое внимание уделено проблемам энергетического фактора Китая.

Abstract. Nowadays there is a tendency of development of the Shanghai Cooperation Organization. It brings together 18 States, where is about 45% of the world population. The activities of the SCO are analyzed and the role of China in this cooperation is examined in this article. Particular attention is paid to the problems of the energy factor of China.

Ключевые слова: Шанхайская организация сотрудничества; экономическая политика; энергетический фактор; торгово-экономические отношения; интеграция.

Keywords: Shanghai Cooperation Organization; economic policy; energy factor; trade and economic relations; integration.

Известно, что Шанхайская организация сотрудничества была создана с целью совместной защиты границ соседних государств, но не смотря на это, деятельность данной организации охватила также и экономический аспект. После начала работы ШОС неоднократно обсуждались перспективы её развития, особое внимание представляли вопросы регионального торгово-экономического сотрудничества: был подписан Меморандум между правительствами стран-участников ШОС об основных целях и направлениях регионального экономического сотрудничества и запуске процесса по созданию благоприятных условий в области торговли и инвестиций. Также в рамках деятельности ШОС необходимо отметить «Программу многостороннего торгово-экономического сотрудничества», подписанную членами Сотрудничества на 20 лет, целями которой является создание зоны свободной торговли в ШОС и увеличение потока товаров в регионе. Сотрудничество охватывает области сельского хозяйства, энергетики, транспорта, телекоммуникаций, защиты окружающей среды и др.

Однако, по мнению ряда экспертов, организационное строительство ШОС слишком затянулось, а многочисленные меморандумы и декларации долгое время не получали должного воплощения на практике [1, с.113]. Кроме того, при выполнении программ действий по различным направлениям экономического сотрудничества,

выяснилось, что их реализации мешает ряд трудностей, обусловленный различиями в структурах и функционировании хозяйственных систем. Однако, благодаря Совету глав правительств в Душанбе 15 сентября 2006 года был дан толчок развитию двух крупных проектов (развитию транспортной инфраструктуры и энергоресурсов).

Важнейшей составляющей экономического сотрудничества на пространстве ШОС экспертами центрально-азиатских государств-членов признается создание транспортной инфраструктуры как базы экономического роста. Именно поэтому таджикские организаторы выделили данный вопрос для отдельного обсуждения. В своих выступлениях представители Таджикистана подчеркивали важность сотрудничества государств ШОС в транспортной сфере, отмечая, что основное содействие здесь менее развитым государствам оказывает Китай, предоставляя кредиты, финансируя и осуществляя строительство железнодорожных и автомобильных дорог. Кроме того, подписано соглашение между правительствами государств-членов ШОС о создании благоприятных условий для международных автомобильных перевозок.

Шанхайская организация сотрудничества – это инновационная форма экономического обустройства азиатских государств, имеющая высокий потенциал интеграции и бесконфликтного развития. Следует отметить, что важное место в экономических отношениях стран ШОС занимает Китай, который весьма активно налаживает торговые связи с центрально-азиатскими республиками. Он предпринимает меры по углублению экономического сотрудничества в рамках Шанхайской организации, тем самым превращая ее в инструмент реализации своей экономической стратегии в Центральной Азии. Одно из важных достижений Китая в этом направлении – Фонд экономического развития, в рамках которого Киргизия, Узбекистан и Таджикистан получили небольшие кредиты и гранты. Также по инициативе Китая Шанхайская организация сотрудничества было положено начало к созданию Единого банка развития, главная цель которого – содействие многостороннему экономическому сотрудничеству в рамках ШОС[2].

Остро стоит проблема энергетического обеспечения Китая. Обеспокоенность КНР в связи с поставками нефти из стран Среднего Востока схожа с обеспокоенностью США, которые также импортируют нефть из этого региона, и обеспокоенностью Европы из-за зависимости от поставок энергии из России. Общим моментом для всех трех примеров является зависимость от одного определенного региона. Вследствие чего Китай, во-первых, прорабатывает свою экономическую политику с целью снижения своей зависимости от

региона Персидского залива как района, находящегося под влиянием США. Во-вторых, Китай стремится установить отношения с группой нефтедобывающих стран, которые в меньшей степени подвержены воздействию политики США. Это позволит снизить влияние США на процесс поставок энергии в Китай. В-третьих, Китай стремится установить двусторонние связи с производителями нефти, чтобы в меру возможности оградить себя от колебаний производства нефти. В-четвертых, Китай предпринимает усилия для обеспечения поставок нефти для своих потребностей из стран Центральной Азии и России. Это дает преимущество, поскольку поставки из этих стран осуществляются по наземным маршрутам, и в этой связи они остаются вне досягаемости США, которые контролируют морские пути (Эммами Мейбоди и Эсмаили).

Кроме того, в последние годы между Китаем и Россией сформировалось очень широкое сотрудничество в энергетической сфере [3, с. 57]. Сегодня Российская Федерация занимает пятое место среди крупнейших экспортеров энергии в Китай. Сотрудничество в области энергии является одним из важнейших направлений торгово-экономических связей двух стран. Интересы Китая и России в некоторых сферах как бы дополняют друг друга. Россия должна развивать свои восточные районы за счет развития энергетической сферы, а Китай стремится получить доступ к альтернативным источникам поставок нефти, которая в основном идет из стран Среднего Востока, несмотря на многочисленные кризисы в этих странах. Вместе с тем, несмотря на имеющиеся разнообразные возможности и общую границу, поставки российской нефти в Китай по-прежнему осуществляются по железной дороге.

Таким образом, формирование Шанхайской Организации Сотрудничества дало китайским руководителям новую возможность для того, чтобы наряду с сотрудничеством в сфере обороны и безопасности продолжить дальнейшее расширение торгово-экономического сотрудничества. Участие Китая в этой организации позволило растущей экономике страны получить в распоряжение большие потребительские рынки стран-членов ШОС для экспорта китайских товаров, и, с другой стороны, создать дополнительные предпосылки для ускорения экономического роста. При этом значительный объем экономических связей Китая со странами-членами ШОС приходится на энергию, что объясняется большими потребностями Китая в импортной энергии.

Список литературы:

1. Быков, А.И. Экономическое сотрудничество в рамках ШОС. Основные направления и перспективы развития : монография / А.И. Быков. - М. : Флинта, 2011. - 230 с.
2. Проблемы и перспективы Российско-Китайского сотрудничества в ШОС. - [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2015/1079/13438> (Дата обращения 3.11.16)
3. Тюменцева А.В. Место и роль ШОС в современной системе международных отношений / А.В. Тюменцева ; Российская Федерация, Сибирский институт международных отношений и регионоведения, Кафедра международных отношений. - Новосибирск, 2016. - 114 с.

5. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

НЕОБХОДИМОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ В РЕГИОНЕ

Салманов Олег Николаевич

*д-р экон. наук, профессор, Московский государственный областной
технологический университет-МГОТУ,
РФ, г. Королев*

Вершинина Кристина Алексеевна

*студент, Московский государственный областной
технологический университет-МГОТУ,
РФ, г. Королев*

THE NEED FOR INVESTMENT ACTIVITY IN THE REGION

Oleg Salmanov

*doctor of Economics, professor,
Moscow State Regional University of Technology-MGOT,
Russia, Korolev*

Kristina Verшинina

*Moscow State Regional University of Technology-MGOTU,
Russia, Korolev*

Аннотация. В статье говорится о необходимости инвестиционной активности региона, рассматривается инвестиционная привлекательность России, приводятся современные направления инвестирования. В работе также предлагается ряд мероприятий, направленных на стимулирование инвестиций в РФ.

Abstract. The article refers to the need of investment activity in the region, considered the investment attractiveness of Russia, given current trends of investment. The paper also proposes a number of measures aimed at stimulating investment in the Russian Federation.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность; инвестиции; российская экономика.

Keywords: investment attractiveness; investment; Russian economics.

На текущий момент, всё большее внимание правительства привлекает такой, несомненно, важный вопрос, как инвестиционная привлекательность региона. «Инвестиции – это денежные средства, ценные бумаги или иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и иной деятельности с целью получения прибыли или достижения иного полезного эффекта» [4, с.12]. Правильное вложение инвестиций позволяет реализовать экономические и социальные цели всей страны. А также завоевать лидирующие позиции на мировой арене. Инвестиционная активность позволяет добиться тесного взаимодействия экономических систем, создания единых рынков и инфраструктуры государства, что ведет к интеграции экономических союзов и единых таможенных зон. Инвестиции формируют новый производственный потенциал.

Подтверждением важности инвестирования является тот факт, что инвестиции на данный момент времени концентрируются в богатых природными ресурсами регионах, а доходы от экспорта энергоносителей могут стать источниками финансирования изменений роста и распространения новых технологий, создания новых рабочих мест.

Инвестиции оказывают большое влияние на хозяйственную деятельность. Не стоит игнорировать факт того, что инвестирование в целом должно быть эффективным и учитывать научно-технический прогресс, чтобы положительно повлиять на активное движение ресурсов и дать положительный экономический эффект. Таким образом, правительству необходимо являться стимулятором для развития наукоемких секторов. И несмотря на то, что, по данным ОЭСР, российская экономика – одна из самых энергоемких в мире есть и другие области для вложения инвестиций. Россия является одним из обладателей крупнейших запасов пресной воды и имеет огромные площади обрабатываемых земель. Выгодное географическое положение поможет регулировать спрос и рост цен на продукты питания, воду и землю на международной арене.

Россия имеет всепоглощающий потребительский рынок, что вызывает интерес и привлекает внимание международных инвесторов. Он поддерживается многочисленностью населения, увеличением располагаемых доходов и стремительным ростом среднего класса.

Отечественный потребительский рынок по объему занимает девятое место в мире. Кроме того, у него есть хорошие шансы стать крупнейшим в Европе и четвертым в мире к 2020 году. Численность российского среднего класса значительно возросла в течение 2000-х годов: темпы роста ВВП на душу населения в прошедшее десятилетие превышали 5% в год.

Механизмы государственного стимулирования развития региональной экономики предполагают три направления:

- государственное софинансирование по реализации национальных проектов в регионах;
- административное стимулирование через механизм запретов и разрешений;
- налоговое и таможенное стимулирование.

Закрывая глаза на качество, суммарное число организаций, которые занимаются разработками и исследованиями в сфере инноваций, заметно сокращается. Помимо имеющихся у предприятий средств, оно нуждается в финансовой поддержке со стороны государства, коммерческих и иностранных инвесторов.

Дифференциация регионов по уровню притока инвестиций является весьма существенной, что отражено на рис. 1:



Рисунок 1. Уровень притока инвестиций по регионам

«Лидируют так называемые «сырьевые» регионы, в которых основная часть прямых иностранных инвестиций направляется в отрасли, связанные с добычей полезных ископаемых. В первую очередь это Сахалинская, Архангельская и Тюменская области»[2].

Кроме того, рис.1 ярко иллюстрирует, что инвестиционная привлекательность целого ряда регионов, которые обозначены как «Другие регионы», находится на крайне низком уровне. Для решения данной проблемы требуется сформировать некоторую «визитную карточку» для каждого региона, с целью привлечения инвестиционных средств. «Наиболее часто имидж региона напрямую связан с его культурным наследием и социально-экономическим профилем, таким образом, для привлечения инвестиционных средств необходимо использовать, например, курортный, портовый, исторический или другой статус того или иного региона» [3, с. 29]. На сегодняшний же день инвестиционные перспективы большинства регионов России остаются загадкой, как для иностранных, так и для отечественных инвесторов.

Однако иностранные инвесторы не очень активно вкладывают свои средства в российские предприятия, основными причинами чего являются:

- неустойчивость экономической ситуации;
- несовершенство и противоречивость законодательной базы;
- неясность в определении прав собственности;
- отсутствие реальных льгот и привилегий для иностранного капитала;
- нестабильность курса рубля по отношению к другим национальным валютам;
- невозможность предугадать изменения в налоговой системе и др.

Вот уже три года подряд (с 2013 года) Россия не входит в число 25 наиболее привлекательных стран для инвесторов[1]. В указанном рейтинге первые тройку формируют США, Китай и Великобритания, а 25 стран в сумме получают более 50% прямых иностранных инвестиций от общего числа в мире. На сегодня наибольшей помехой для инвестиций в Россию являются обоюдные санкции, которые являются последствием действующего Украинского кризиса. Кроме того, одной из наиболее важных и актуальных проблем остается инвестиционный риск. Его высокому значению способствуют инфляция, изменения курса рубля, риск обесценивания капитала из-за действий органов управления и государственной власти. Между тем, именно уровень указанного показателя является определяющим при оценке инвестиционной привлекательности, как отдельных регионов, так и всей страны.

Список литературы:

1. Новостной портал «Ведомости» [Электронный ресурс]. Москва, 2016. URL:<http://www.vedomosti.ru/economics/articles/2016/05/12/640768-rossiya-dlya-investitsii>(дата обращения: 12.11.2016).
2. Ожигина А. «Голодные игры»: богатая Москва vs бедные регионы// Финам.ру [Электронный ресурс]. 2013. URL:<https://www.finam.ru/analysis/forecasts/golodnye-igrы-bogataya-moskva-vs-bednye-regiony-20131118-16320/> (дата обращения: 10.11.2016).
3. Рысухина Д.В., Коровин В. Е. Современные проблемы повышения инвестиционной привлекательности российской экономики // Молодой ученый. – Казань, 2016.
4. Янковский К. П. Инвестиции: Учебник– Санкт-Петербург, 2008.

**СТРУКТУРИЗАЦИЯ ОСНОВНЫХ ПРОБЛЕМ
РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ
ПАРКОВ**

Симченко Ольга Леонидовна

*аспирант ФГБОУ ВО «Ижевский государственный технический
университет имени М. Т. Калашникова»,
РФ, г. Ижевск*

**STRUCTURING OF THE MAIN PROBLEMS
OF REALIZATION OF INDUSTRIAL PARKS PROJECTS**

Olga Simchenko

*graduate student, Izhevsk State Technical University Mikhail Kalashnikov,
Russia, Izhevsk*

Аннотация. Статья посвящена исследованию проблем реализации проектов индустриальных парков. Определены и систематизированы проблемы, возникающие на каждом этапе развития индустриального парка.

Abstract. The article investigates the problems of realization of industrial parks projects. Defined and systematized the problems arising at each stage of development of the industrial park.

Ключевые слова: индустриальные парки; проект; ключевые стадии; системный характер проблемы; проектный характер проблемы; инвестиционный проект.

Keywords: industrial parks; project; key steps; the systemic nature of the problem; Design of the problem; investment project.

Реализация любого проекта, так или иначе, сопряжена с решением проблемных задач, возникающих при планировании, подготовке, запуске, реализации и оценке этого проекта, то есть на всех этапах жизненного цикла проекта. Не является исключением создание и развитие индустриальных парков, для интенсивного развития которых требуется многоуровневая поддержка, как на федеральном, так и региональном уровнях.

Сегодня под «индустриальным парком» понимается «совокупность объектов промышленной инфраструктуры, предназначенных для создания или модернизации промышленного производства и управляемых управляющей компанией – коммерческой или некоммерческой организацией, созданной в соответствии с законодательством Российской Федерации» [5]. Ключевыми функциями индустриального парка являются создание условий для эффективного размещения производств, снижение сроков и затрат на реализацию инвестиционных проектов.

Рассматривая развитие хозяйственной системы страны и регионов, необходимо отметить приоритетную задачу, стоящую перед всеми уровнями власти – повышение инвестиционной привлекательности [2]. Рост инвестиций приводит к созданию новых рабочих мест, инфраструктуры, напрямую влияет на уровень и качество жизни граждан [1].

С введением в силу Федерального закона от 31 декабря 2014 года № 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации» появляется возможность создания на территориях регионов индустриальных парков, выступающих в качестве важного и перспективного институционального инструмента качественного развития экономики, привлечению новых инвесторов. В связи с этим актуальность проблемы не вызывает сомнения.

Необходимо отметить, что под ключевыми стадиями создания и эксплуатации индустриальных парков здесь и далее понимаются следующие 6 этапов. Выделенные этапы не являются точной последовательностью друг друга, так как многие работы по созданию и развитию индустриальных парков проводятся параллельно, но, в общем и целом они соответствуют структуре жизненного цикла

проекта по созданию индустриального парка, а также обуславливают основные направления инвестирования и специфику проводимых работ. Выделенными этапами, или стадиями, являются:

- I. Планирование;
- II. Проектирование и строительство;
- III. Эксплуатация;
- IV. Привлечение резидентов, маркетинг;
- V. Сопровождение инвесторов;
- VI. Развитие конкурентоспособности.

Проблемы, возникающие на каждом этапе развития индустриального парка, систематизированы, при этом каждой проблеме присвоен уникальный код вида «I-1-С-а», где I – одна из шести выделенных стадий создания и развития индустриального парка, 1 2 3 ... – номер проблемы внутри стадии, С – принадлежность проблемы к проблемам системного характера (П – проектного характера), а b с – разновидность номера проблемы внутри стадии (при наличии).

I. Стадия планирования связана с первичными исследованиями и выбором земельного участка, разработкой концепции индустриального парка, подготовкой и оформлением инвестиционного проекта. На данном этапе проводятся следующие работы:

- Создание бизнес-кейса проекта индустриального парка;
- Сравнительный анализ площадок и земельных участков;
- Оформление земли и землеустроительные работы;
- Выбор бизнес-модели индустриального парка;
- Создание мастер-плана;
- Анализ трудовых ресурсов;
- Финансовый анализ и оценка объема инвестиций;
- Выработка стратегии управления рисками;
- Получение разрешительной документации;
- Заключение прединвестиционных соглашений.

Среди основных проблем развития, требующих решения на стадии планирования можно выделить следующие:

1. Стратегические проблемы – две проблемы системного и одна проектного характера:

- Слабый стратегический анализ и прогнозирование развития отрасли (код I-1-С-а). Имеется ввиду как отсутствие стратегии долгосрочного развития страны (утверждена только Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года - распоряжение Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р [3]), так и

отсутствие планово-стратегических документов по отрасли индустриальных парков;

- Отсутствие стратегии развития промышленности на национальном уровне (код I-1-C-b);
- Отсутствие согласованной стратегии развития производственных мощностей и инфраструктуры на территории региона (код I-1-П).

2. Проблема оценки емкости рынка – системного характера:

Отсутствие достоверной оценки потребности в объемах промышленной недвижимости (код I-2-C).

3. Проблема прогнозирования – системного характера:

Слабый стратегический анализ и прогнозирование развития отрасли (код I-3-C).

II. Стадия проектирования и строительства включает собственно проектные работы (инженерные изыскания, подготовка проектно-сметной документации, разработка рабочей документации, прохождение госэкспертизы), строительно-монтажные работы (подготовка земельного участка, собственно выполнение строительно-монтажных работ, прохождение госкомиссии), а также подключение к внешним сетям (электроснабжение, газоснабжение, водоснабжение, водоотведение, теплоснабжение).

Основными проблемами развития, которые требуют решения на стадии проектирования и строительства являются:

1. Проблема стандартизации – системного характера:

Отсутствие стандарта объекта строительства (код II-1-C). Имеется ввиду отсутствие строительных норм и правил на объекты индустриальных парков, что выливается в проблему при размещении, например, опасных производств или учета требований безопасности внутри индустриального парка.

2. Финансово-экономические проблемы – самая большая группа проблем (три проблемы системного и две проектного характера):

- Капиталоемкость проектов индустриальных парков (код II-2-C-a);
- Отсутствие дешевых длинных кредитов (код II-2-C-b);
- Отсутствие инвестиционных ресурсов в региональных бюджетах (код II-2-C-c);
- Слабая подготовка ТЭО, концепции, отсутствие проектировочной экспертизы (код II-2-П-a);
- Дефицит энергетических мощностей и высокая стоимость подключения к сетям (код II-2-П-b).

3. Проблема налоговой нагрузки – проектного характера:

Высокая финансовая и налоговая нагрузка на управляющую компанию в начальные периоды реализации проекта (код II-3-П).

4. Проблема землеотвода – проектного характера:

Существующий порядок выделения земельных участков под строительство парка (код II-4-П). Имеется ввиду неэффективный существующий порядок, при котором в государственных муниципальных и региональных промышленных парках ограничены возможности по развитию из-за отсутствия свободы в передаче земельных участков, а также из-за ограничений по возможности выстраивания взаимоотношений между управляющими компаниями промышленных парков и резидентами.

III. Стадия эксплуатации заключается в реализации текущих задач управления проектом и достижения плановых индикаторов, сформированных в концепции промышленного парка.

Основные проблемы развития, требующие решения на стадии эксплуатации промышленного парка:

1. Проблемы возврата инвестиций – системного характера[4]:

- Недостаточная, низкая рентабельность промышленных парков (код III-1-С-а);

- Большой срок окупаемости проектов (от 10 лет) (код III-1-С-б).

2. Кадровая проблема – системного характера:

Отсутствие управленческих команд в регионах (код III-2-С).

IV. Стадия маркетинга и привлечения резидентов начинается одновременно со стадией планирования и проходит сквозь весь жизненный цикл промышленного парка.

Основные проблемы развития, требующие решения на стадии маркетинга и привлечения резидентов.

1. Проблема PR-продвижения промышленных парков – системного характера:

Отсутствие информации о российских промышленных парках на международном и отечественном рынках локализации (код IV-1-С).

2. Проблемы привлечения компаний в промышленные парки – одна проблема системного и одна проектного характера:

- Отсутствие существенного преимущества в условиях локализации в парке и за его пределами (код IV-2-С);

- Отсутствие инфраструктуры для малых компаний (код IV-2-П).

V. Стадия сопровождения инвесторов заключается в оказании базовых, сервисных и дополнительных услуг компаниям-резидентам.

Основные проблемы развития, требующие решения на стадии сопровождения инвесторов.

1. Проблема отсутствия явного "входа" для иностранных инвесторов (код V-1-С) – проблема системного характера.

2. Проблема сложности получения и согласования документации на строительство промышленных объектов (код V-2-П) – проблема проектного характера.

VI. Стадия развития конкурентоспособности заключается во всестороннем улучшении индустриального парка, его инфраструктуры, организации, порядка функционирования. На этом же этапе проводится анализ рыночной конъюнктуры и внешних условий.

Основные проблемы развития, требующие решения на стадии развития конкурентоспособности.

1. Отсутствие механизма налаживания вертикальных и горизонтальных технологических связей (код VI-1-С) – проблема системного характера.

2. Преимущественное ориентирование на внутренний рынок, слабое развитие экспортной составляющей (код VI-2-С) – проблема системного характера.

3. Примитивное предложение услуг со стороны управляющих компаний индустриальных парков (код VI-3-П) – проблема проектного характера.

4. Проблема повышения уровня и качества площадки и предоставляемой "базовой" услуги (код VI-4-П) – проблема проектного характера.

5. Слабое соинвестирование и развитие совместных проектов (код VI-5-П) – проблема проектного характера.

Обобщенная информация о проблемах развития индустриальных парков по ключевым стадиям их создания и эксплуатации приведена в таблице.

Таким образом, в составе рассмотренных шести ключевых стадий создания и эксплуатации индустриальных парков выделено 26 проблемных элементов, 16 из которых носят системный характер, а остальные 10 – проблемы проектного характера.

Перечисленные проблемы позволяют дать объективную, формализованную экономическую оценку по реализации и функционированию проектов индустриальных парков на ключевых стадиях, что, в свою очередь, является ориентиром их развития.

Таблица 1.

**Проблемы развития индустриальных парков по ключевым
стадиям их создания и эксплуатации**

№ п/п	Характер проблемы	Проблема развития ИП	Код проблемы
Стадия I. Планирование			
1	Системный	Слабый стратегический анализ и прогнозирование развития отрасли	I-1-С-а
2	Системный	Отсутствие стратегии развития промышленности на национальном уровне	I-1-С-б
3	Проектный	Отсутствие согласованной стратегии развития производственных мощностей и инфраструктуры на территории региона	I-1-П
4	Системный	Отсутствие достоверной оценки потребности в объемах промышленной недвижимости	I-2-С
5	Системный	Слабый стратегический анализ и прогнозирование развития отрасли	I-3-С
Стадия II. Проектирование и строительство			
6	Системный	Отсутствие стандарта объекта строительства	II-1-С
7	Системный	Капиталоемкость проектов индустриальных парков	II-2-С-а
8	Системный	Отсутствие дешевых длинных кредитов	II-2-С-б
9	Системный	Отсутствие инвестиционных ресурсов в региональных бюджетах	II-2-С-с
10	Проектный	Слабая подготовка ТЭО, концепции, отсутствие проектировочной экспертизы	II-2-П-а
11	Проектный	Дефицит энергетических мощностей и высокая стоимость подключения к сетям	II-2-П-б
12	Проектный	Высокая финансовая и налоговая нагрузка на управляющую компанию в начальные периоды реализации проекта	II-3-П
13	Проектный	Существующий порядок выделения земельных участков под строительство парка	II-4-П
Стадия III. Эксплуатация			
14	Системный	Недостаточная, низкая рентабельность индустриальных парков	III-1-С-а
15	Системный	Большой срок окупаемости проектов (от 10 лет)	III-1-С-б
16	Системный	Отсутствие управленческих команд в регионах	III-2-С
Стадия IV. Привлечение резидентов, маркетинг			
17	Системный	Отсутствие информации о российских индустриальных парках на международном и отечественном рынках локализации	IV-1-С
18	Системный	Отсутствие существенного преимущества в условиях локализации в парке и за его пределами	IV-2-С

19	Проектный	Отсутствие инфраструктуры для малых компаний	IV-2-П
Стадия V. Сопровождение инвесторов			
20	Системный	Проблема отсутствия явного "входа" для иностранных инвесторов	V-1-С
21	Проектный	Проблема сложности получения и согласования документации на строительство промышленных объектов	V-2-П
Стадия VI. Развитие конкурентоспособности			
22	Системный	Отсутствие механизма налаживания вертикальных и горизонтальных технологических связей	VI-1-С
23	Системный	Преимущественное ориентирование на внутренний рынок, слабое развитие экспортной составляющей	VI-2-С
24	Проектный	Примитивное предложение услуг со стороны управляющих компаний промышленных парков	VI-3-П
25	Проектный	Проблема повышения уровня и качества площадки и предоставляемой «базовой» услуги	VI-4-П
26	Проектный	Слабое соинвестирование и развитие совместных проектов	VI-5-П

Список литературы:

1. Грахов В.П., Кислякова Ю.Г., Чазова О.Л. Проблемы механизма формирования инвестиционной политики. Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал.–Москва, 2014. № 2. С. 71-73.
2. Дударева А.Б., Кравченко Т.С. Условия повышения инвестиционной привлекательности России. Экономика и предпринимательство.–Москва, 2014 № 4 (ч.1) С. 26-31.
3. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года - распоряжение Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82134/28c7f9e359e8af09d7244d8033c66928fa27e527/ (дата обращения 07.11.2016).
4. Пуряев А.С., Грахов В.П. Об оценке эффективности инвестиционных проектов глобального значения. Вестник ИжГТУ имени М.Т. Калашникова. Ижевск, 2012. №2. С. 67-70.
5. Федеральный закон от 31 декабря 2014 года № 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rg.ru/2015/01/12/promyshlennost-dok.html> (дата обращения 08.11.2016).

6. ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

ФОРМИРОВАНИЕ ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ ЕАЭС НА ОСНОВЕ ОПЫТА ДРУГИХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ

Митюшина Евгения Александровна

*аспирант, Российский Государственный Социальный Университет –
РГСУ,
РФ, г. Москва*

THE FORMATION OF PERSPECTIVE DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF THE EAEU ON THE BASIS OF THE EXPERIENCE OF OTHER INTEGRATION ASSOCIATIONS

Evgeniya Mitushina

*postgraduate student, Russian state social university – RSSU,
Russia, Moscow*

Аннотация. В статье выявлены направления для дальнейшего перспективного развития ЕАЭС. Проанализирован опыт Евросоюза и других интеграционных объединений. Установлена готовность ЕАЭС к формированию единой валютной системы, внедрению перераспределения таможенных пошлин.

Abstract. The article identified the areas for further prospective development of the EAEU. The experience of the European Union and other integration associations. Installed the readiness of the EAEU to the formation of a single monetary system, the implementation of the redistribution of customs duties.

Ключевые слова: Евразийский экономический союз, ЕАЭС, интеграция, интеграционные объединения, Евросоюз, НАФТА, инвестиции, единая валютная зона, свободная торговля.

Keywords: Eurasian economic union, EAEU, integration, integration associations, European Union, NAFTA, investment, common currency area, free trade.

В январе 2015 года начал функционировать Евразийский экономический союз (ЕАЭС) в составе России, Казахстана, Беларуси и Армении, в дальнейшем присоединен Кыргызстана. В обозримом будущем к ЕАЭС может присоединиться Таджикистан.

Согласно статье 4 Договора о ЕАЭС, основными целями союза являются:

1. стабильное развитие экономик стран-участниц и повышение жизненного уровня населения;
2. формирование единого рынка товаров, услуг, капитала и трудовых ресурсов;
3. модернизация и повышение конкурентоспособности национальных экономик в условиях глобализации.

Очевидная, хотя и официально не заявленная миссия ЕАЭС состоит в том, чтобы сформировать на постсоветском пространстве полюс геополитического притяжения и новый, альтернативный американскому и европейскому, центр силы. В случае успеха ЕАЭС вокруг России возникнет новая геополитическая реальность с особой, отвечающей исторической и культурной специфике региона моделью развития. Региональная интеграция явится тем инструментом, при помощи которого постсоветские государства смогут максимально использовать преимущества глобализации и минимизировать ее неизбежные издержки.[2, с.192]

Данная стратегическая линия соответствует общей логике региональной интеграции, в каком бы регионе она ни происходила. Традиционно экономическая интеграция определяется как процесс взаимного переплетения национальных экономик и создания качественно нового хозяйственного пространства. Региональная интеграция в более широком смысле, включающая также политическую, социальную, научно-техническую, культурную интеграцию, трактуется как процесс создания общих норм, правил и политики региона. При этом интеграция подразумевает масштабную территориальную дифференциацию, включающую поступательное снижение внутренних барьеров и возможное создание новых барьеров по отношению к внешним игрокам. Такая дифференциация, как правило, ведет к существенному развитию имеющейся или к созданию новой региональной идентичности, которая позволяет участникам

объединения отождествлять себя с ним или, наоборот, проводить разграничительные линии с остальным миром.

К основным задачам ЕАЭС, кроме перечисленных в Договоре, правомерно добавить следующие:

- создание нового центра силы в рамках глобальной системы управления, который позволит его участникам эффективно реагировать на вызовы глобализации;
- формирование общей системы норм и практик, отвечающей внутренним и внешним интересам региона;
- сохранение культурного и идейного своеобразия региона, упрочение его суверенитета на мировой арене.

Последняя задача, несмотря на ее кажущееся внеэкономическое содержание, имеет решающее значение для будущего развития ЕАЭС.

Разработка долгосрочной интеграционной стратегии ЕАЭС подразумевает три направления действий:

- Первое направление – критическое осмысление считающихся обязательными интеграционных мер, расчет их современных выгод и издержек, а также разработка недостающих инструментов интеграции.
- Второе направление – максимальная адаптация стратегии и тактики интеграции к условиям переходной экономики, или экономики стран с формирующимися рынками.
- Третье направление диктуется спецификой исходных условий евразийской интеграции.

При развитии евразийской экономической интеграции целесообразно учитывать опыт других успешно и не столь успешно функционирующих таможенных и экономических объединений – не только Евросоюза, но и таких, как МЕРКОСУР, НАФТА, Южноафриканский таможенный союз.

Положительный результат интеграции основан на реальных экономических эффектах. Первичные торговые эффекты были значительными. Сегодня можно наблюдать тенденцию снижения роста первичных торговых и инвестиционных эффектов от снятия в 2011 году торговых барьеров между его участниками. По собственным оценкам ЦИИ ЕАБР, за последний год, после нескольких лет роста, объем накопленных странами СНГ взаимных прямых инвестиций сократился на 10%. Это отражает окончание довольно хорошо видимого конъюнктурного цикла, завершение ряда проектов и финансовую переоценку сделок. В теории, подтвержденной практикой Евросоюза и НАФТА, после краткосрочных (0.5-2 года) торговых эффектов наступает время среднесрочных эффектов интеграции, которые

связаны со структурными изменениями (3-7 лет и более). [7] Насколько сильны будут зависит в первую очередь от претворения в жизнь четырех свобод (движение товаров, услуг, капитала, труда) при создании единого рынка с общими правилами, а также проведения скоординированной экономической политики. При этом огромное значение имеет продвижение взаимных инвестиций как более долгосрочно «играющей» формы экономического сотрудничества, чем торговля. Существенный потенциал и у торговли услугами – для его реализации нужно проводить долговременную упорную работу по уменьшению нетарифных барьеров в торговле.

Единая валютная зона нуждается в подготовке единого денежного фундамента в виде эффективного согласования макроэкономических политик. Согласно статье 64 Договора о ЕАЭС, государства-члены разрабатывают и проводят согласованную валютную политику.[8] Создание валютного союза, то есть такого уровня интеграции, когда создается единый эмиссионный центр и вводится единая валюта, Договор в сегодняшнем виде не предусматривает. На сегодняшний день существует ряд препятствий для формирования единой валютной системы, а именно отсутствие эффективной координации макроэкономических политик и широкого использования национальных валют во взаимных расчетах.

В ЕАЭС может быть внедрена система перераспределения таможенных пошлин или иной механизм прозрачного и понятного субсидирования крупной экономикой небольших экономик союза. Об этом свидетельствует не только политика Евросоюза (механизм структурных фондов), но и столетняя история старейшего в мире Южноафриканского таможенного союза (механизм перераспределения таможенных пошлин). При этом экономики-доноры должны получать преференции инвестиционного и политического характера.

Еще одним важным аспектом является то, что интеграция между участниками Евразийского экономического союза отнюдь не равна изоляции от внешнего мира. Концепция «Крепости Евразия» разрушительна для долгосрочного устойчивого роста.[10, с.348] При этом интересы евразийских партнеров должны четко формулироваться и жестко отстаиваться в переговорах.

Режим свободной торговли ЕАЭС с другими странами и даже интеграционными объединениями – это вопрос торговой политики ЕАЭС. Свободная торговля дополняется десятками иных компонентов – благоприятным инвестиционным режимом, снижением нетарифных барьеров, регулированием перемещения трудовых ресурсов и так далее. Наиболее актуальными проектами могут выступить Вьетнам,

Израиль, Сербия – небольшие экономики, сотрудничество с которыми для ЕАЭС является перспективным.

Список литературы:

1. Бондарев С.А. Интеграционные процессы на постсоветском пространстве. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – М., 2008. – 170 с.
2. Быков А.Н. Постсоветское пространство: стратегии интеграции и новые вызовы глобализации. – СПб., 2009. – 192 с.
3. Декларация глав государств-участников Договора о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве // Вестник МПА СНГ. – 1999. – №. 9. – С. 61-80.
4. Европейский союз: факты и комментарии. Вып. 76-77: апрель-сентябрь 2014 г. / под ред. Ю.А. Борко. – М.: Институт Европы РАН, 2014. – С. 3-19.
5. Зубенко В.В., Зубенко В.А. Экономика России: угрозы и перспективы. / Проблемы мировой экономики и международных отношений на современном этапе. Сборник научных трудов. – Москва, 2013. – С. 20-38.
6. Официальный сайт Европейского университета-института. [Электронный ресурс]. – URL: <http://cadmus.eui.eu/handle/1814/20567> (дата обращения: 14.10.2016).
7. Официальный сайт НАФТА. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.naftanow.org/> (дата обращения: 20.10.2016).
8. Официальный сайт Европейского союза. Раздел законодательства. [Электронный ресурс]. – URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=URISERV:xy0026> (дата обращения: 20.10.2016).
9. Чуфрин Г.И. Очерки евразийской интеграции. – М.: Издательство «Весь Мир», 2013. – 128 с.
10. Экономическое взаимодействие стран–членов СНГ в контексте Евразийского интеграционного проекта: Сборник научных статей /Отв. ред. Л.Б. Вардомский, А.Г. Пылин. – М.: ИЭ РАН, 2015. – 348 с.

7. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

АНАЛИЗ ОПЫТА СТИМУЛИРОВАНИЯ РЫНКА В СФЕРЕ ЛЕСОПОЛЬЗОВАНИЯ НА ОСНОВЕ ГЧП В СТРАНАХ БЛИЖНЕГО ЗАРУБЕЖЬЯ

Васильев Олег Игоревич

*канд. экон. наук, начальник научно-исследовательского отдела
экономических исследований, ФБУ «Санкт-Петербургский
научно-исследовательский институт лесного хозяйства»,
РФ, Санкт-Петербург*

Попова Инесса Михайловна

*аспирант, ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»,
РФ, г. Москва*

Немова Владислава Игоревна

*аспирант, Московский государственный университет
им. М.В. Ломоносова,
РФ, г. Москва*

THE EXPERIENCE OF MARKET INCENTIVES ANALYSIS IN THE FIELD OF FOREST MANAGEMENT BASED ON PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN THE COMMONWEALTH OF INDEPENDENT STATES COUNTRIES

Vasilyev Oleg

*Ph.D., Chief of economic research division,
Saint Petersburg Forestry Research Institute,
Russia, Saint Petersburg*

Popova Inessa

*postgraduate student, Plekhanov Russian University of Economics,
Russia, Moscow*

Nemova Vlada

*postgraduate student, Department of Economics, Moscow State University
n. a. M.V. Lomonosov,
Russia, Moscow*

Аннотация. В работе рассмотрен опыт стимулирования рынка в сфере лесопользования в странах содружества независимых государств, а также стран Прибалтики. Исследование охватывает общий вид практики управления и использования лесов, а также инструменты, стимулирующие рыночные отношения и проекты, инициированные на уровне государств. Цель исследования заключается в том, чтобы отразить опыт стран ближнего зарубежья при создании благоприятного экономического климата на основе различных форм государственно-частного партнерства, и направлена на решение задач развития инвестиционной привлекательности лесного сектора РФ.

Abstract. The paper describes the experience of market incentives in the field of forest management in the countries of the Commonwealth of Independent States and Baltic countries. The study covers the general form of practice management and use of forests, as well as tools to encourage market relationships and projects initiated at the state level. The purpose of the study is to reflect the experience of the neighboring countries to create a favorable economic climate, based on various forms of public-private partnership and is aimed at addressing development challenges the investment attractiveness of the forest sector of the Russia.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство; объекты лесной инфраструктуры; публичный партнер; частный сектор; гарантированный спрос; контрольная функция; научная и кадровая поддержка.

Keywords: public-private partnership; forest management; public partner; private sector; guaranteed demand; control function; scientific and personnel support.

С выходом новой редакции Лесного кодекса Российской Федерации в 2008 году, были предложены новые механизмы доступа частного бизнеса к использованию лесов. За последние годы в кодекс

было внесено множество поправок и дополнений в изменяющихся условиях в области использования и воспроизводства лесов. При этом сами механизмы системы экономических отношений, определяющие главные стратегические направления развития лесного комплекса остаются не раскрытыми.

Увеличение доходности лесопромышленного производства, создание конкурентной рыночной среды не только в сфере использования, но и воспроизводства лесов формируют основные задачи для понятного и прозрачного механизма взаимодействия заинтересованных сторон лесных отношений. Данный механизм призван создавать благоприятный экономический климат в регионах, путем осуществления на законодательном и нормативном уровне таких мер как, переоценка лесного дохода от использования лесов, рациональное распределение доходов среди субъектов лесных отношений, установление рыночных цен на древесину на корню, усиление контроля выполнения лесохозяйственных работ.

Понятие аренды в использовании лесов как не витиеватой формы государственно-частного партнерства (ГЧП), ведет к скорому истощению главного ресурса. Это не только не побуждает участников отношений к бережному, взаимовыгодному и долгосрочному взаимодействию, но и не учитывает интересов общества и будущих поколений.

Концепция интенсивного использования и воспроизводства лесов возможно единственно верный путь к ресурсосберегающему лесоведению. Модель прижилась в западной практике ведения лесного хозяйства, и будет требовать внимательной адаптации к Российским реалиям. Так или иначе, экономические преобразования необходимы лесному хозяйству, хотя бы для внутреннего обмена веществ этой инерционной системы [3].

Говоря о механизмах взаимодействия государства и бизнеса, стоит различать цели этих сторон. Для государства это в первую очередь лояльность населения от создания благоприятного социально-экономического климата, а для бизнеса это получение прибыли от реализации продукции или услуг. В этом случае ответственность государства заключается в разработке механизмов и правил для создания рыночной среды и справедливой конкуренции. Одним из условий доступа бизнеса к ресурсу может быть инвестиционная программа, учитывающая создание транспортной, производственной, социальной, а также энергетической инфраструктуры.

В основном, проекты с ГЧП применяются в странах в развитии крупных инфраструктурных объектов (строительство дорог, системы

водоснабжения), и реже встречаются в проектах по управлению природными ресурсами, включая лесные ресурсы. По данным Всемирного Банка, в 2015 году общий объем инвестиций проектов ГЧП составил 111,6 млрд и 124,1 млрд долларов за последние 5 лет. Самый крупный проект в 2015 году был зафиксирован в Турции на строительство нового международного аэропорта и составил 35,6 млрд долларов.

В последнее время для частного бизнеса все более привлекательны крупные проекты по энергоэффективности, чистым технологиям, возобновляемым источникам энергии, созданию биотоплива и производстве биомассы. Довольно много примеров с проектами ГЧП по биотопливу в развитых странах [4]. В России развитие проектов ГЧП уже давно реализуется и создана как законодательная база, так и институты поддержки (Банки развития - ВЭБ) [5]. Сейчас по данным Всемирного Банка, 61 проект находится на стадии реализации, при этом объем частных инвестиций составил 28,5 миллионов долларов с 1990 года.

Планирование создания механизма, стимулирующего рост рыночных отношений в сфере лесопользования в западных регионах России, подчеркивает актуальность данного исследования. Торговля круглым лесом в больших объемах ведется в странах бассейна Балтийского моря. Введение экспортных пошлин на вывоз круглого леса из России привело к снижению объемов экспорта. Сокращение мощностей целлюлозной промышленности Норвегии позволило перенаправить объемы поставок в Швецию (Рис.1).



Рисунок 1. Торговля круглым лесом в странах бассейна Балтийского моря, млн м³

Мировые поставки топливных гранул в Европу в настоящее время останавливаются в развитии в связи с задержками в развитии

спроса. Тем не менее, в будущем ожидается новый рост. Поставки в страны Азиатско-Тихоокеанского региона начали появляться лишь недавно и в течение последних двух лет развивались по экспоненте. Наибольший объем топливных гранул производится в Германии, Австрии, Румынии. В 2015 году Россия занимает в этом списке лишь 11 строчку, однако в 2016 году доля России, по прогнозам консалтинговой компании Пеуру, вырастет [6].

В Польше органом, обеспечивающим хозяйственное управление государственными лесами, является Министерство охраны окружающей среды. В собственности государства находятся 81,3% покрытых лесом площадей, из них 77,4% находится в хозяйственном управлении холдинга «Государственные леса Польши». Доля лесов в управлении частного бизнеса составляет 18,7%. Собственниками частных лесовладений в основном являются фермеры, для которых использование леса это дополнительный источник дохода. Важнейшим инструментом для принятия управленческих решений является статистическая отчетность всех предприятий и учреждений, ведущих лесное хозяйство или связаны с использованием и воспроизводством лесных ресурсов. Учет лесов и формирование данных о лесном хозяйстве ведется в соответствии с требованиями и методикой международной лесной статистики (ФАО ООН). К основным принципам управления государственными лесами стоит отнести самокупаемость, финансовую независимость от государственного бюджета, лесное налогообложение, профилактика нарушений лесного законодательства, профилактика лесных пожаров. Основные полномочия по распоряжению государственными лесами принадлежат генеральной дирекции холдинга, которая назначается Министерством охраны окружающей среды. В подчинении генеральной дирекции состоят 17 региональных у которых в свою очередь находятся в подчинении лесхозы и специализированные предприятия. В состав генеральной дирекции также входят организации региональной значимости такие как складские комплексы, лесотранспортные предприятия, ремонтно-строительные предприятия, рыбные хозяйства, центры обучения и рекреации, предприятия предоставляющие лесные услуги. Также для выполнения вспомогательных функций созданы специализированные предприятия государственной значимости, действующие на всей территории страны или в регионе. Таким образом производственная инфраструктура холдинга представляет собой сложное структурное образование, деятельность которого строится на принципах самокупаемости и самофинансирования. Каждый год холдинг реализует более 10 тысяч

кубометров древесины на аукционах в которых могут принимать участие все желающие в том числе представители из других стран [8].

Экономическая эффективность деятельности лесхозов увеличивается за счет привлечения сторонних компаний на выполнение работ, что позволяет снизить затраты на содержание штата сотрудников. Увеличение конкуренции среди компаний выполняющих лесохозяйственные работы снижает стоимость продукции и услуг одновременно с повышением качества. В качестве примера с начала 90-х до 2010 года количество работников сократилось почти втрое со 120 тыс. человек до 25 тыс. человек. При этом переходе не потребовалось использование государственных дотаций и обошлось без социальных конфликтов. Таким образом, были созданы частные компании, предоставляющие услуги на основе контрактной системы. В 2010 году холдинг заключил контракты с частными компаниями на сумму 687 млн. долларов, что составило 41% от общих затрат холдинга.

Большую часть дохода приносит сектор лесной биоэнергетики. Так в 2012 году было переработано 7 млн. тонн биомассы. Малый и средний бизнес занимается поставками биомассы на рынок энергии, где занято около 20000 человек и около 1000 человек в компаниях субподрядчиках. Большинство котельных располагаются на территориях с уровнем безработицы выше среднего и являются стратегически важной производственной инфраструктурой. Бизнес-модель работы биотопливных котельных также основана на открытых тендерах на поставку определенных объемов биомассы в течении определенного периода. Самая популярная форма биомассы это щепа т.к. она представляет собой самый дешевый вид топлива, который можно получить из древесины. Государственный холдинг и частные лесовладельцы заготавливают и продают древесину компаниям, которые используют ее в своих целях. Древесина или отходы производства продаются компаниям, которые используют ее в целях производства энергии или перепродают (Рис.2).

Вклад лесного хозяйства в экономику страны измеряется не только уровнем доходов и управлением лесами на одной трети территории государства. Данная цепочка показывает укрупненную схему взаимодействия основных игроков и не учитывать большого числа контракторов обеспечивающих их работу. Государственный холдинг в некоторых регионах является единственным работодателем, где занятость характеризуется структурной безработицей [7].

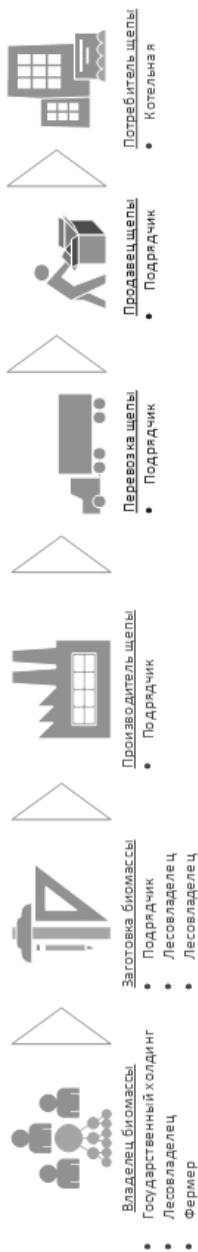


Рисунок 2. Цепочка поставок биомассы для отопительных котельных Польши

В Румынии более 800 тыс. лесовладельцев. В соответствии с законом о лесе Румынии, в зависимости от собственников (государственные или частные), леса делятся на четыре категории:

1. Государственная собственность;
2. Государственная собственность территориальных и административных единиц;
3. Частная собственность физических и юридических лиц;
4. Частная собственность территориальных и административных единиц.

В Румынии имеется несколько организаций, отвечающих за управление лесным фондом:

- Генеральное Управление Лесами при Министерстве Окружающей среды и Изменений климата – главный государственный орган отвечающий за лесной сектор;
- Национальная лесная государственная компания управляющая государственными лесами, которые в настоящий момент занимают 3,3 млн. Га.
- Лесные управления провинций. Данные лесные управления выполняют функции на региональном уровне. Лесные управления провинций отвечают за реализацию национальной стратегии в сфере лесного хозяйства и действуют в целях защиты, охраны и устойчивого развития государственных лесов.
- Лесхозы – территориальные единицы, подчиняющиеся лесным управлениям провинций;
- НИИ Управления Лесами (ICAS) – государственный научно-исследовательский институт в сфере лесного хозяйства.

Ключевые заинтересованные стороны в лесном секторе Румынии представлены на рисунке 3.

В качестве стимулов государство реализует программы увеличения производственной энергии из возобновляемых источников и программы «Зеленый дом». На реализацию последней в 2011 году было выделено около 12,4 млн. евро. Цели первой программы охватывают увеличение потребления возобновляемой энергии солнца, ветра, биомассы и биогаза для производства тепловой и электрической энергии, а также способствование сокращению выбросов парниковых газов. Финансирование предоставляется в суммах до 50% от общей приемлемой стоимости проекта. Максимальная сумма, которая может быть предоставлена проекту, составляет около 7 млн. евро.



Рисунок 3. Ключевые заинтересованные стороны в лесном секторе Румынии

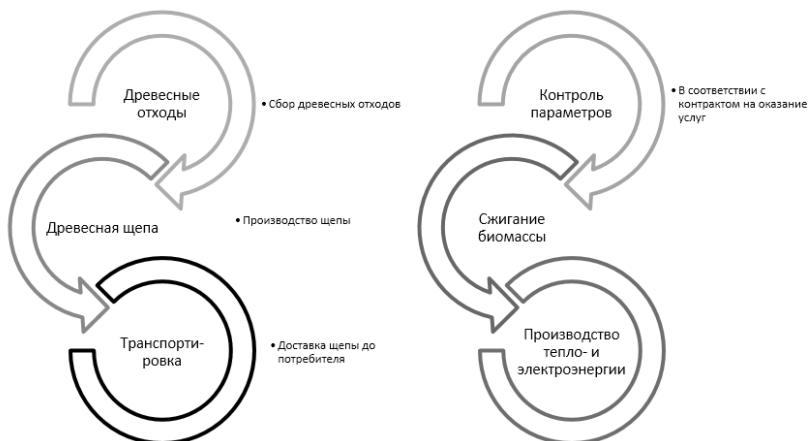


Рисунок 4. Схема цепочки поставок от сбора древесных отходов до производства энергии

При планировании проектов создания котельных по производству тепловой и электрической энергии оценивается расстояние поставщиков ресурса не более чем в 100 км. Биомасса перевозится грузовым транспортом от места заготовки до котельной. Параметры биомассы замеряются и анализируются в лаборатории непосредственно перед въездом на территорию котельной. Основная форма цепочки поставок представлена на рисунке 4.

В странах-участницах СНГ также ведется работа по обеспечению использования возобновляемых источников энергии (ВИЭ) в балансе общей выработки энергии. Наиболее активную системную политику в области ВИЭ и энергетической эффективности проводят в Республике Беларусь. Правовую основу деятельности в области энергосбережения составляют Закон Республики Беларусь «Об энергосбережении» от 15 июля 1998 г. № 190-З [2], а также Директива Президента Республики Беларусь № 3 «Экономия и бережливость — главные факторы экономической безопасности государства» от 14 июня 2007 г. [1]. Приоритетом при разработке нормативных правовых актов Белоруссии в сфере энергетической эффективности и возобновляемых источников энергии является гармонизация национальной нормативной базы со стандартами ИСО, МЭК, EN, а также Регламентами (Директивами) ЕС.

Закон «Об альтернативных источниках энергии» определяет правовые, экономические, экологические и организационные принципы использования ВИЭ в том числе на основе твердой биомассы. Содействует расширению их использования в топливно-энергетическом комплексе. Государственная регуляция в сфере ВИЭ предусматривает всестороннее поощрение и поддержку научно-исследовательских, опытно-конструкторских работ, деятельности изобретателей и рационализаторов.

Активизируется работа по стимулированию развития такого вида альтернативной энергетики как биоэнергетика. В частности, законом «О внесении изменений в некоторые законы Украины относительно содействия производству и использованию биологических видов топлива» определено, что биологические виды топлива, которые предназначены для реализации как товарная продукция, подлежат обязательной сертификации (кроме продукции для собственного потребления). При продаже такого топлива продавец представляет покупателю документ, подтверждающий качество топлива и то, что оно является альтернативным.

Внесены изменения в некоторые законы, согласно которым:

- освобождается от обложения таможенной пошлиной техника, оборудование, которое не производится в Украине и ввозится на таможенную территорию Украины в период с 1 января 2010 г. по 1 января 2019 г. для реконструкции существующих и строительства новых предприятий по производству биологических топлив, реконструкции транспортных средств с целью потребления биологических топлив, по перечню, определенному правительством;
- сроком на пять лет, начиная с 1 января 2010 г., освобождается от налогообложения прибыль производителей биологических видов топлива, полученная от продажи биотоплива;
- биологические виды топлива моторного облагаются налогом по нулевой ставке акцизного сбора.

12 февраля 2009 г. утверждена концепция государственной целевой научно-технической программы развития производства и использования биологических видов топлива на 2009-2014 гг. В законе об электроэнергетике предусмотрены меры стимулирования производства электроэнергии из ВИЭ (зеленый тариф).

Законодательством закреплены льготы в части налогообложения деятельности, связанной с разработкой, внедрением и использованием энергосберегающих мероприятий и энергоэффективных проектов.

Так, законом «О налогообложении прибыли предприятий» определено, что освобождается от налогообложения (на протяжении пяти лет с момента получения первой прибыли в результате повышения энергоэффективности производства):

- прибыль предприятий, полученная от продажи на таможенной территории Украины таких видов товаров собственного производства по перечню, установленному правительством:
- оборудование, которое работает на нетрадиционных и возобновляемых источниках энергии;
- оборудование для производства альтернативных видов топлива.

Суммы средств, высвобожденных в связи с предоставлением налоговой льготы, направляются на увеличение объемов производства.

Список литературы:

1. Директива Президента Республики Беларусь «Экономия и бережливость — главные факторы экономической безопасности государства» от 14.06.2007 № 3 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. — 2007. — № 146.

2. Закон Республики Беларусь «Об энергосбережении» от 15.07.1998 № 190-3 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. — 1998. — № 31—32. — Ст. 470.
3. Концепция интенсивного использования и воспроизводства лесов. — СПб.: ФБУ «СПбНИИЛХ», 2015. — 16 с.
4. Официальный сайт «Группа Всемирного Банка» / «WorldBankGroup»— Режим доступа:<https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/biomass-and-biofuel>, свободный. — Загл. с экрана. — Яз.рус. — (дата обращения: 14.11.2016).
5. Официальный сайт «Группа Всемирного Банка» / «WorldBankGroup»— Режим доступа:<https://pppknowledgelab.org/countries/russian-federation>, свободный. — Загл. с экрана. — Яз.рус. — (дата обращения: 10.11.2016.)
6. Официальный сайт консалтинговой компании «ПеуруРоссия» / «РоуруRussia» — Режим доступа: <http://www.pou.ru/ru/napravleniya-deyatelnosti-i-uslugi/lesnaya-promyshlennost>, свободный. — Загл. с экрана. — Яз.рус. — (дата обращения: 18.11.2016.)
7. Руководство по обеспечению биоэнергией на местном уровне на основе древесной биомассы под редакцией Тимо Карьялайнена, ЙоцефВиглаский / учебный материал ISBN 978-951-40-2525-9
8. Экономические отношения в лесном хозяйстве: зарубежный и отечественный опыт (материалы научно-практической конференции «Развитие лесного сектора Российской Федерации: вызов рынка», 19 июня 2012 г.) [Текст] / учебное пособие: ФАУ ВИПКЛХ, г. Пушкино, 2013 – 98 с.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДИСТАНЦИОННОЙ ТОРГОВЛИ

Дыганова Рената Рафаиловна
преподаватель, Казанский Государственный Энергетический
университет,
РФ, г. Казань

STATE REGULATION OF REMOTE TRADE

Dyganova Renata
teacher, the Kazan State Power University,
Russia, Kazan

Аннотация. В статье приведена классификация нормативно-правовых документов, регулирующих специфику дистанционных способов продаж. Выявлены основные недостатки государственного регулирования данной сферы распределения. Выделены основные направления совершенствования российского законодательства в области регулирования дистанционной торговли с учетом зарубежного опыта.

Abstract. Classification of the standard legal documents regulating specifics of remote methods of sales is given in article. The main shortcomings of state regulation of this distribution sphere are revealed. The main directions of enhancement of the Russian legislation in the field of regulation of a distance selling taking into account foreign experience are allocated.

Ключевые слова: государственное регулирование, дистанционная торговля, нормативно-правовые акты.

Keywords: state regulation, distance selling, regulatory legal acts.

Высокая скорость развития торговых отношений в сфере информационно-коммуникационных технологий, в частности, в рамках дистанционной торговли, вызывает потребность в развитом нормативно-правовом обеспечении данной сферы хозяйственной деятельности. В связи с тем, что дистанционная торговля взаимосвязана с традиционной розничной торговлей, это обуславливает необходимость применения законодательства о торговле непосредственно к рассматриваемым торговым отношениям дистанционным способом. Всю совокупность нормативно-правовых актов, регулирующих сферу дистанционной торговли, можно условно систематизировать следующим образом: (рис.1).

Дистанционная торговля как самостоятельная форма розничной торговли нуждается в обеспечении полноценной системы нормативно-правового регулирования. В Постановлении правительства РФ от 27 сентября 2009 года №612 «Об утверждении правил продажи дистанционным способом» указано, что дистанционная продажа – продажа по договору розничной купли-продажи, заключаемому на основании ознакомления покупателя с предложенным продавцом описанием товара, содержащимся в каталогах, проспектах, буклетах либо представленным на фотоснимках или с использованием сетей почтовой связи, сетей электросвязи, в том числе информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», а также сетей связи для трансляции телеканалов и (или) радиоканалов, или иными способами,

исключающими возможность непосредственного ознакомления покупателя с товаром либо образцом товара при заключении такого договора.[1]



Рисунок 1. Нормативно - правовые акты, регулирующие сферу дистанционной торговли

Федеральный закон от 27 июля 2006 года № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» признает электронным документом, равнозначным документу, подписанному собственноручной подписью, электронное сообщение, подписанное электронной цифровой подписью.[3]

Федеральный закон «О связи» № 126-ФЗ от 7 июля 2003 года установил правовые основы деятельности в области связи на территории РФ. В статье 44 ФЗ «О связи» указывается, что услуги связи предоставляются на основании договора об оказании услуг связи между операторами связи и пользователями услуг связи.[4]

Федеральный закон от 06.04.2011 363-ФЗ «Об электронной подписи» признает электронной подписью информацию в электронной форме, которая присоединена к другой информации в электронной форме и используется для определения лица, подписывающего информацию.[2]

Безусловно, Федерального закона «Об электронной подписи» для качественного урегулирования гражданско-правовых отношений,

возникающих в сфере электронного документооборота, недостаточно. В связи с этим, возникает необходимость в принятии Федерального Закона «Об электронном документе», поскольку электронная подпись является лишь частью электронного документа и заменить его не может.

Специфика дистанционных торговых отношений вызывает необходимость в создании и утверждении основополагающего нормативно-правового акта, регулирующего сферу дистанционных торговых отношений, а именно Федерального Закона «О дистанционной торговле». Данный закон должен содержать комплексный подход нормативно-правового регулирования дистанционной торговли. Однако для создания подобного документа отечественного опыта недостаточно. В связи с этим, в целях совершенствования российского законодательства следует учитывать положения законов, принятых международными организациями, а также целесообразно рассмотреть принятую нормативно-правовую документацию, регулиющую сферу дистанционных (в том числе электронных) торговых отношений, в зарубежных странах. К международным организациям, регулирующим сферу дистанционной торговли, относят: Всемирную торговую организацию (WTO); Международная торговая палата (ICC); Организация экономического сотрудничества и развития (OECD); Всемирная организация интеллектуальной собственности (WIPO). Европейская Ассоциация дистанционной торговли (EMOTA)

В целом, для совершенствования российского законодательства о дистанционной торговле необходимо обратиться к следующим подходам:

1) Рекомендуемым в Окинавской Хартии глобального информационного общества от 22 июля 2000 года:

Содействие развитию трансграничной электронной коммерции путем дальнейшей либерализации сетей, услуг и процедур в контексте строгих рамок ВТО;

Совместные подходы к налогообложению электронной коммерции, согласованные в процессе работы ОЭСР;

Повышение доверия потребителей к электронным торговым площадкам;

Эффективное функционирование электронной подписи. Электронной аутентификации, криптографии и т.д.

2) Определенные ОЭСР в целях повышения гарантий обеспечения конфиденциальности:

Принцип ограничения сбора данных (получение данных законными средствами);

Принцип обеспечения качества данных (соотнесение данных с целями, на которые они предоставляются);

Целевой принцип (указание целей во время сбора и использования данных); Принцип безопасности (обеспечение безопасности данных от несанкционированного доступа).

3) Принять Федеральный закон «О дистанционной торговле», регулирующий общественные отношения в сфере дистанционной торговой деятельности. Данный закон будет регулировать деятельность по совершению сделок в области внешней и внутренней торговли товарами с использованием традиционных средств связи, а также информационно-телекоммуникационных сетей.

4) Разработать и принять закон «Об электронном документе», составной частью которого является электронная подпись.

5) Разработать типовые договоры, регулирующие порядок электронного документооборота между продавцами и покупателями.

Список литературы:

1. Постановление Правительства РФ от 27 сентября 2007 г. N 612 «Об утверждении Правил продажи товаров дистанционным способом» (ред. от 04.10.2012)
<http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=136274&fld=134&dst=1000000001,0&rnd=0.3869799092432533#0>
2. Федеральный закон от 06.04.2011 года № 363-ФЗ «Об электронной подписи» (ред. от 06.07.2016) <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=191956&fld=134&dst=1000000001,0&rnd=0.44289009513622135#0>
3. Федеральный закон от 27 июля 2006 года № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» (ред. от 06.07.2016) <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=201168&fld=134&dst=1000000001,0&rnd=0.9370205682908355#0>
4. Федеральный закон от 07.07.2003 года № 126-ФЗ «О связи» (ред. от 06.07.2016)
<http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=201564&fld=134&dst=1000000001,0&rnd=0.2570657649632857#0>

БИЗНЕС – СООБЩЕСТВА И ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ РЕГИОНА

Морозов Арсений Аркадьевич

*младший научный сотрудник, Институт экономики КарНЦРАН,
РФ, г. Петрозаводск*

BUSINESS COMMUNITY AND THE HUMAN CAPITAL OF THE REGION

Morozov Arseny

*junior Researcher, Institute of Economics KRC RAS,
Russia, Petrozavodsk*

Аннотация. Человеческий капитал (далее ЧК) все в большей степени становится источником жизненной силы и развития любого предприятия и общества в целом. Именно ЧК, а не оборудование и производственные запасы, является определяющим фактором повышения конкурентоспособности предприятий, экономического роста и эффективности экономики в целом. Актуальность обусловлена возросшим интересом к созидательным способностям человека, их активизации, интеллектуальной деятельности, что совпадает с всеобщей закономерностью развития современной науки. В данной статье рассматривается теория ЧК региона и влияние бизнес-сообществ на него.

Abstract. Human capital (HC) is increasingly becoming a source of vitality and development of any business and society as a whole. It HC rather than equipment and inventory, is a determining factor in improving the competitiveness of enterprises, economic growth and efficiency of the economy as a whole. The urgency is due to the increased interest in the creative abilities of the person, their activation, intellectual activity, which is consistent with the general law of development of modern science. This article discusses the theory of the HC in the region and influence the business community to it.

Ключевые слова: человеческий капитал; регион; инвестиции; социальная ответственность бизнеса.

Keywords: human capital; the region; investment; social responsibility of business.

Любое государство представляет собой сложную структуру взаимосвязанных систем и механизмов, направленных на организацию деятельности в обществе этого государства. Важнейшей формой богатства общества является человеческий капитал, рост качества которого является основой развития этого общества. Страны с социально ориентированной рыночной экономикой вступили на путь экономического роста, обеспечивается расширением инвестиций в человеческий капитал.

Насущной проблемой, требующей поэтапного решения, является увеличение диспропорций социально-экономического развития регионов, низкая конкурентоспособность и инвестиционно – инновационная активность.

Нерешенность этой проблемы существенно усложняет реализацию единой политики в сфере социально-экономических преобразований, увеличивает угрозу возникновения региональных кризисов, дезинтеграции национальной экономики; препятствует формированию общегосударственного рынка товаров и услуг; способствует снижению конкурентоспособности национальной экономики и ее интеграции в мировое хозяйство в условиях глобализации.

Регион является относительно обособленной, однако открытой воспроизведенной социально-экономической системой. Целью функционирования региональной экономики является обеспечение достойного уровня жизни населения соответствующего региона с учетом местной специфики на основе действующей государственной политики.

Теория человеческого капитала может быть положено в основу новой концептуальной модели развития региона, адекватной экономике трансформационного характера и социально-рыночной экономике. Условия формирования человеческого капитала связаны преимущественно с социально-экономическим развитием региона. Вместе с тем, накопление и развитие совокупного человеческого капитала региона и рост отдачи от него определяет развитие самого региона, возможности его экономического роста и достижения благосостояния населения.

Человеческий капитал включает высококвалифицированных, физически здоровых работников, имеющих достаточные знания для того, чтобы использовать сложное оборудование и современные

технологии, способных собирать и анализировать большой массив информации, а также работников, получают удовольствие от своего труда, материально заинтересованных в ее конечных результатах. Но наличие человеческого капитала - это только потенциальное конкурентное преимущество, которое становится реальной в процессе инноваций, то есть создание принципиально новых технологий, высокотехнологичных продуктов, новых форм организации производства и реализации этих продуктов. Исследователи этих процессов считают, что именно здесь, в звене, которая опосредует "связь прикладной, то есть фундаментальной науки и производства, находится слабое место российской экономики [3, с.37].

Термины «Информационная экономика», «экономика знаний», которые появились в 70-е годы XX в., Сегодня символизируют осложнения всех сфер хозяйственной жизни и внедрения коммуникативных технологий. Знание и другие нематериальные ценности становятся решающим фактором эффективной работы предприятий каждого региона, их конкурентоспособности [2, с.26].

Инвестиции в человеческий капитал окупаются значительно быстрее, чем в основной капитал. Это долгосрочные затраты на развитие образования (школьного, высшего и среднего специального), охраны, здоровья, науки и социальной сферы, и особенно это касается регионов, которые относят к депрессивным. Недостаточные затраты в эту сферу ведет к негативным последствиям, которые в конечном счете приводят к ухудшению социально - экономического состояния таких регионов. В условиях, когда наука превратилась в непосредственную производительную силу общества, инвестиции в человеческий капитал - это, прежде всего, вложения в повышение международной конкурентоспособности страны и ускорение роста ее экономики.

В результате исследования получены интересные результаты: объем накопленного в России человеческого капитала на современном этапе составляет около 2000 млрд. руб., Что почти на 60% превышает стоимость основных фондов; ежегодные инвестиции в развитие общества и формирование человеческого капитала составляют 13-14% ВВП, что значительно ниже уровня развитых стран; образовательный потенциал населения и занятых более чем на 50% обеспечивает экономический рост, однако недостаточно используется для инновационного развития [1].

Человеческий капитал региона формируется и используется под влиянием множества факторов. Для эффективного управления этим процессом большое значение имеет научная классификация этих

факторов по различным признакам: по фазам воспроизводства - факторы формирования и факторы использования человеческого капитала региона; по характеру воздействия в процессе воспроизводства - интенсивные, увеличивающие человеческий капитал путем мобилизации внутренних резервов системы, то есть качественных параметров, и экстенсивные, увеличивающие человеческий капитал за счет увеличения количественных параметров; по уровню воздействия - макро-, мезо-, микроэкономические и личностные; по характеру воздействия - прямые и косвенные; по результатам воздействия - положительные и отрицательные [4, с. 56].

Формирование и реализация человеческого капитала региона происходит в пределах демографической, социальной, экономической и природной систем соответствующей территории, все факторы, которые влияют на человеческий капитал, по содержанию группируют также в соответствии с этими систем: демографические, социально-демографические, социальные, экономические, организационно-экономические, экологические.

К наиболее существенным демографическим факторам формирования, использования и развития человеческого капитала на мезоуровне относятся: численность населения региона, распределение населения по возрасту, темпы естественного прироста населения, средняя продолжительность жизни и миграция населения региона. Последний фактор следует рассматривать в связи с достаточно высокими показателями выезда трудоспособного населения в другие страны, неизбежно отразится на пропорции производительных сил. Кроме этих показателей к данной группе ученые относят состояние брачно-семейных отношений.

Отдельной группой факторов формирования, использования и развития человеческого капитала региона, следует выделять уровень жизни населения. В группу показателей, оценивающих уровень жизни населения относятся: доходы и расходы работников, социальные льготы и их обеспечения, сбережения и вложения граждан в коммерческих банках, шкала среднемесячной заработной платы по видам экономической деятельности, разницу между высокой и самой маленькой оплатой труда, минимальный и средний размер трудовой пенсии, экономическая структура общества в регионе, зависимость спроса населения от доходов и показатель - удельный вес населения, имеющего признаки среднего класса для более широкого наглядного представления расслоение общества по уровню доходов.

Занятость населения также выступает одним из основных факторов анализа человеческого капитала региона. В данной группе

оценивают: численность и возрастная структура экономически активного населения; динамику количества предприятий и организаций по отраслям экономики, количеством рабочих мест, средней зарплате; развитие малого бизнеса (количество малых предприятий по отраслям экономики, количеством рабочих мест, средней оплатой труда); уровень занятости различных возрастных групп по видам экономической деятельности; спрос на рабочую силу в зависимости от квалификации и уровень занятости молодежи.

В группу образовательных факторов относят: уровень охвата дошкольным, средним и высшим образованием; наполненность учебных заведений; обеспеченность учебными средствами, в частности, количество учебников, компьютеров и другого современного оборудования в расчете на одного студента; количество трудоспособного населения, проходит перекалфикацию, последипломное стажировки, повышения квалификации, владение английским языком и компьютером финансирования учебных заведений, средняя заработная плата учителей и преподавателей высшей школы научная способность высшего образования России.

Достаточно редко можно увидеть в исследованиях отечественных ученых в ряде факторов формирования и развития человеческого капитала жилищные условия. Показатели этой группы должны отражать: обеспеченность населения жильем; квартирные очереди; инвестиции в жилищное строительство региона; жилищное кредитование; введение в эксплуатацию жилых домов; благоустройство жилья и населенных пунктов региона. [6, с. 29]

Демографические и социально-демографические факторы имеют экстенсивный характер воздействия на человеческий капитал и оказываются на мезоэкономическом уровне. Факторы этой группы имеют преимущественно интенсивный характер, увеличивая качественную составляющую человеческого капитала региона, оказываются на мезо, микроэкономическом и индивидуальном уровнях, влияют на фазы формирования и использования человеческого капитала.

В группу организационных факторов формирования и использования человеческого капитала относятся: организационный механизм функционирования экономики региона, в частности кредитно-финансовый механизм, налоговая система, система стимулирования труда, размещения производительных сил по территории, уровень специализации, концентрации и кооперации производства, уровень развития внешнеэкономических связей региона и др.

Отдельно следует выделить экологические факторы формирования и использования человеческого капитала, к которым

относятся: общее экологическое состояние территории региона, качество питьевой воды и продуктов питания, природно-климатические условия, санитарно-гигиенические условия труда и тому подобное. Экономические, организационные и экологические факторы прямо и косвенно влияют на формирование и использование человеческого капитала, имеют интенсивный и экстенсивный влияния на его величину и эффективность использования. Кроме вышеперечисленных групп факторов, следует выделить еще и показатели культуры и отдыха.

Все перечисленные факторы вместе с большей или меньшей интенсивностью влияют на формирование и использование человеческого капитала. Среди самых влиятельных факторов, определяющих величину человеческого капитала региона, приоритетным является уровень общего и профессионального образования. Этот вывод разделяет большинство ученых-экономистов. Приоритет образования в формировании человеческого капитала позволяет ученым-экономистам использовать этот показатель в качестве базового при разработке методики экономической оценки инвестиций в человеческий капитал, но автор не разделяет мнение ученых, все факторы формирования и использования человеческого капитала составляют его единое целое.

Таким образом, демографические, экономические, экологические, факторы здоровья и жизненные условия связаны с проблемой развития региона, ведь именно региональная политика непосредственно влияет на формирование совокупного человеческого капитала данного региона.

Идеология социальной ответственности бизнеса создает новое представление о конкуренции. Хорошая репутация компании сегодня зависит не только от ее коммерческих успехов. Высокое качество товаров считается нормой, оценка же базируется на сравнении активности участия компании в решении актуальных проблем общества.

Как отмечается в принятой рядом ведущих российских предприятий под эгидой Российского союза промышленников и предпринимателей Социальной хартии российского бизнеса, "умная, результативная и сбалансированная социальная ответственность компаний снимает предпринимательские риски, укрепляет конкурентоспособность, повышает эффективность персонала и лояльность потребителей, улучшает репутацию предпринимателей, компаний и бизнес - сообщества в целом".[1]

Социальная ответственность бизнеса ослабляет конфликт между ролью компании в качестве генератора прибыли и как члена сообщества. Особенно это важно для компаний, которые работают с широкой базой клиентов, которые, выбирая между широкого спектра однородных продуктов, могут руководствоваться декларируемым предприятием добровольным присоединением к международной системе стандартов, экологичностью продукта или его производства, возможностью принять участие при покупке продуктов в тех или других социальных акциях, социально-культурной деятельностью, осуществляется компанией с целью популяризации торговой марки и тому подобное. Рост конкурентного давления на внутреннем рынке России усиливает такого рода факторы конкурентоспособности.[3]

Вследствие социально ответственных действий компанией создается так называемый "социальный капитал" - результат взаимодействия людей через социальные структуры "... способности индивидов распоряжаться ограниченными ресурсами на основании своего членства в определенной социальной сети или широкой социальной структуре". Нравственность и доверие как важные элементы социального капитала занимают важное место среди современных факторов конкурентоспособности.

Вес социального капитала как фактора конкурентоспособности варьирует в зависимости от отраслевой принадлежности и рыночной ориентации компании. Так, компании, которые имеют преимущественно экспортную направленность, значительно менее заинтересованы в развитии социальных направлений государственной политики, или сосредотачиваются на осуществлении социальной политики в рамках "своей" отрасли.

Источником функционирования и накопления человеческого капитала является заработная плата, уровень которой существенно колеблется по регионам страны, что, соответственно, влияет на уровень развития человеческого капитала в каждом регионе.

Заработную плату правомерно рассматривать и как форму экономической реализации права собственности на ресурс труда или как форму дохода от «человеческого капитала», носителем которого является наемный работник [7, 74]. Однако в современных условиях это право не реализуется полностью, поскольку существует задолженность по выплате заработной платы.

Определяющим фактором национальной конкурентоспособности на современном этапе глобализации становится инвестирование развития человеческого капитала. От достаточного объема инвестиций в человеческий капитал зависит, сможет ли Россия воспользоваться

тем позитивом глобализации, который расширяет спектр возможностей для самореализации индивида и способствуют повышению производительности его труда, прежде всего - в сфере интеллектуального производства. Кроме того, инвестиции в человеческий капитал необходимо рассматривать в контексте экономической и социальной безопасности.

Основное противоречие в сфере инновационного развития состоит в том, что, с одной стороны, мы имеем достаточно высокий инновационный потенциал, а с другой - такие структуру экономики и механизмы хозяйствования, этот потенциал просто не воспринимают.

Инновационная проблема - это не только проблема денег и институтов, но и проблема человеческого капитала. На сегодня адекватного механизма использования человеческого капитала в процессе инновационного развития практически нет. Если посмотреть статистику, то увидим, что за последние три-пять лет доля работников с высшим образованием в экономике России ежегодно увеличивалась на 1%, и выросло с 18% до 20%. Количество лиц, обучавшихся в высших учебных заведениях III-IV уровней аккредитации, за 10 лет, в расчете на 10 тыс. Занятость населения в этой сфере, выросла вдвое. Следовательно, население инвестирует в образование огромные средства. Но эти средства часто оказываются неэффективными [5, 13].

По направлениям инвестирования в развитие человеческого капитала на региональном уровне следует отметить:

- Инвестирование в сфере регионального рынка труда.

Это является ключом к формированию цивилизованного уровня жизни широких слоев населения, обеспечения социального согласия, создание гражданского общества и среднего класса.

Содействие предпринимательской инициативе безработных осуществляется путем предоставления правовой, финансовой и организационной поддержки при начале ними собственного дела.

Следующими шагами региональной и местной власти на пути обеспечения дальнейшего развития бизнеса в регионе должно быть введение механизма льготного кредитования создания новых рабочих мест; система дотаций предпринимателям на создание новых рабочих мест; расширение практики государственного заказа; система действенных субсидий предпринимателям на трудоустройство безработных, организация краткосрочных бесплатных курсов, семинаров по правовым основам предпринимательства, бухгалтерского и налогового учета, обеспечения бесплатными методическими материалами; организация консультационного, информационно-

рекламного обслуживания вновь предпринимательских структур и тому подобное.

- Сокращение масштабов массовой трудовой миграции за границу.

В эти процессы включены многие экономически активные граждане России, прежде всего в возрасте 20-49 лет, что практически сводит на нет формирование человеческого капитала. А лица с высоким профессионально-квалификационным уровнем, труд которых не востребован в России, фактически дотируют зарубежные рынки труда. Менее 10% бывших трудовых мигрантов открывают в России собственное дело, и только отдельные лица создают рабочие места для наемных работников - большая часть по возвращении работает по найму [5, с. 13]. Поэтому среди первоочередных мер сокращения масштабов нелегальной трудовой миграции населения за пределы страны должно стать финансирование целевой программы стимулирования самозанятости и микропредпринимательства для лиц, возвращающихся после трудовой деятельности за рубежом.

Актуальные задачи интенсификации социально-экономического развития регионов с участием человеческого капитала:

- Преодоление негативных тенденций сужение рынка высококвалифицированной рабочей силы, способной массово воплощать инновации.

Основным фактором, сдерживающим инновационную деятельность, является отсутствие средств для финансирования инновационных изменений. Это во многом обусловлено низкой степенью заинтересованности различных экономических субъектов в инвестировании капитала в инновационные процессы.

Что же касается ресурса, который должен поддерживать инновационную деятельность, то для того, чтобы произошли заметные структурные изменения в экономике, по мнению экспертов, потребуется не менее 5-10% валового внутреннего продукта ежегодно. То есть надо вкладывать финансовые ресурсы объемами 10-20 млрд. руб. [5, с. 14]. Таких ресурсов, которые могли бы быть использованы государственными и негосударственными инвесторами, сейчас в стране просто нет. Другая сторона этой проблемы - государство не может постоянно только субсидировать. Необходимо массовое привлечение частного и банковского капитала к кредитованию и инвестированию новейших исследований и их внедрения.

Для этого необходимо «детенизация» инновационного процесса и оплаты труда, чтобы повысить доходы инноваторов. Необходима государственная система регулирования эмиграции, учитывая

инновационной активности и, в конце концов, нужно связать в одно целое систему подготовки кадров с инновационными программами и приоритетами. Сейчас этого практически нет, как не существует и инновационной направленности подготовки кадров.

- Стимулирование инвестиций в человеческий капитал, которое осуществляется путем благотворительности.

Законодательство многих стран допускает использование части прибыли коммерческих структур на благотворительные цели вместо уплаты соответствующих налогов. Благотворительные фонды выделяют средства на финансирование социальных программ и проектов, то есть частично берут на себя выполнение функций государственных органов: оказание помощи инвалидам, малообеспеченным, работу с детьми и молодежью, образование граждан.

Кроме имеющихся позитивов и выгод, распространение благотворительности имеет еще и обратную сторону. Так, в некоторых случаях благотворительность является исключительно выгодным вложением капитала. В частности, существуют благотворительные программы, финансирующие фундаментальные исследования.

Предоставляя небольшой грант на проведение исследования, донор получает доступ к результатам проекта, «ноу-хау», экономический эффект от внедрения которого в тысячи раз превосходит вложенные средства. Именно эту обратную сторону благотворительности необходимо иметь в виду, когда речь идет о зарубежных программах финансовой поддержки талантливой молодежи, которые позволяют выбрать из него наиболее перспективных и талантливых и таким образом обеспечивают не только отбор, но и «утечка мозгов» в развитые страны.

Инвестирование в накопления, воспроизводство и развитие человеческого капитала является одновременно причиной и следствием обеспечения устойчивого роста материального и культурного уровня жизни граждан и развития регионов.

Обеспечение отечественной экономики достаточным количеством квалифицированных трудовых ресурсов обеспечивается инвестициями в человеческий капитал. Для улучшения качества и увеличения количества человеческого капитала необходимо направлять инвестиционные ресурсы на переобучение существующего трудового потенциала более конкурентоспособным профессиям, перепрофилирования, повышения квалификации, поскольку вложение средств в переподготовку адаптированных к условиям конкретного производства работников обеспечит быструю отдачу. Нужно поощрять и поддерживать желание персонала получать высшее образование,

создавать условия для повышения его культурного уровня, здравоохранения, законодательно стимулировать вложения благотворительных средств в развитие человеческого капитала.

Для повышения эффективности функционирования человеческого капитала государство должно способствовать ликвидации задолженности и повышению заработной платы как основного источника его воспроизведения и накопления во всех сферах приложения труда, поскольку низкая заработная плата и несоблюдение сроков ее выплаты противоречит качественному воспроизведению в качестве рабочей силы, в настоящее время функционирует на региональных рынках труда, так и той, что придет ей на смену в будущем.

Список литературы:

1. Райзберг Б.А. Курс экономики: учебник / Под ред. Б.А. Райзберга. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М. 2014.
2. Слагода В.Г. Экономика. — М.: Форум. — 2013. — 224 с.
3. Экономика для бакалавров: учебное пособие / Под ред. Л.С. Гребнева. – М.: Логос. – 2013. – 240с.
4. Экономика: учебник для бакалавров / П.Д. Шимко. – 3-еизд., перераб. и доп. – М.: Изд-во Юрайт. — 2013.
5. Экономика: учебное пособие / С.Л. Ермаков, С.В. Устинов, Ю.Н. Юденков. – М.: КноРус. 2013. – 272с.
6. Экономическая теория (политэкономика) / Под ред. Г.П. Журавлевой. — Изд-е 5. – М.: ИНФРА-М. – 2014. 864с.
7. Экономическая теория. /Под ред. Б.В. Салихова. — М.: Дашков и К. — 2014.- 723 с.
8. Экономическая теория. Учебник для бакалавров. /Под ред. А.А. Кочеткова. — М.: Дашков и К. — 2013. — 696 с.
9. Экономическая теория. Учебник. /Под ред. И.П. Николаевой. — М.: Дашков и К. — 2013. — 448 с.

ХАРАКТЕРИСТИКИ КАЧЕСТВА МЕДИЦИНСКОЙ УСЛУГИ

Швец Юрий Юрьевич

*канд. экон. наук, доцент,
ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ»
РФ, г. Москва*

QUALITY CHARACTERISTICS OF MEDICAL SERVICES

Jury Shvets

*candidate of Economic Sciences, associated professor,
Financial University under the Government of the Russian Federation,
Russia, Moscow*

Аннотация. Рассмотрены характеристики управления качеством услуги, особенности применения и тенденции развития. Исследовано современное научное и прикладное определение сущности теории качества вообще и теории качества предоставления медицинских услуг в частности. По результатам исследования определены основные характеристики качества медицинской услуги и методология управления ею на современном этапе развития системы здравоохранения в стране.

Abstract. We consider quality control characteristics of the service, especially the application and development trends. Studied modern scientific and practical definition of the essence of quality theory in general and quality theory of medical services in particular. The study identified the main characteristics of the quality of medical services and its management methodology at the present stage of development of the health system in the country.

Ключевые слова: оценка; качество; услуга; медицинская услуга; система управления качеством; качество медицинского обслуживания.

Keywords: evaluation; quality; service; health services; quality management system; quality of medical care.

В рыночной экономике наиболее актуальной проблемой является качество товара, услуги, поскольку успех компании зависит от конкурентоспособности предоставляемых ею услуг. Только услуга

высокой степени качества может быть востребована среди населения (на рынке) и только те компании, которые уделяют значительное внимание вопросам обеспечения и управления качеством услуг, могут рассчитывать на выживание и получение прибыли. Качество медицинской услуги, кроме того что обеспечивает конкурентоспособность лечебно-профилактического учреждения, ее предоставляющую, также является основой для оценки обеспеченности населения страны медицинскими услугами, состояния и деятельности системы охраны здоровья страны. Поэтому, актуальной для исследования является вопрос определения основных характеристик, по которым можно исследовать качество медицинской услуги, их развитие и использование при оценке.

Как верно указывает, Сокур М.И. [5], термин «качество» не используется сам по себе для передачи степени превосходства в сравнительном значении или для технических оценок в количественном значении, поскольку для того, чтобы изобразить такие значения, должны быть дополнительно использованы качественные прилагательные (например, «относительное качество», «высокое качество», «низкое качество» и т.п.). Поэтому, существует понятие – требование к качеству. В частности, под требованием к качеству понимается выражение определенных потребностей или их переводение в набор количественно или качественно установленных требований к характеристикам объекта для того, чтобы сделать возможность их использование и проверку. При этом существенно, чтобы требования к качеству полностью отображали установленные и предусмотренные потребности потребителя.

Минько Э.В. и Крачевский М.Л. [3] уточняют, что понятие качества прошло эволюционный путь развития от античных времен до настоящего времени и имеет многоаспектные трактовки. По мнению ученых: «Качество – комплексное интегрирующее понятие всех сторон продуктивной деятельности, направленной на удовлетворение многообразных потребностей общества и каждого человека» [3].

Современное понимание качества любых услуг, в том числе и медицинских, базируется на принципе как можно большего исполнения требований и пожеланий клиента. При этом качество социальных услуг (в том числе и медицинских) можно описать совокупностью их характеристик и особенностей, которые подтверждают способность удовлетворять потребности и ожидания получателей таких услуг. Поэтому, качество услуги - это восприятие услуги получателем, удовлетворенность обслуживанием и результатом

предоставления услуг, а именно: изменением сложной жизненной ситуации или улучшением качества жизни.

По определению Сокур М.И. [5], услуга – результат непосредственного взаимодействия между поставщиком и потребителем, а также внутренней деятельности поставщика для удовлетворения потребностей потребителя.

Если анализировать сущность понятия «медицинская услуга», то она характеризуется, как частный случай общего понятия «услуга» [6]. Поэтому, при ее анализе, в том числе, ее качеств, часто применяются те свойства, которые характерны услугам вообще. Однако следует учесть, что медицинская услуга характеризуется также определенными особенностями, отличительными от иных услуг, в том числе, социальных.

Как верно указывает Каминская Т.М. [6], медицинская услуга является итогом деятельности, направленной на качественное изменение состояния самого потребителя, а именно, его здоровья. При этом, полезный эффект от медицинской услуги с одной стороны является лечебно-профилактическим (медицинским) эффектом, в результате которого улучшается здоровье пациента или облегчаются его страдания, а с другой – социально-экономический эффект, который приводит к улучшению качества жизни потребителя, эффективному воспроизводству человеческого капитала и позитивным изменениям общества в целом.

Таким образом, качество подразумевает именно ориентацию на потребителя, и с учетом сущности медицинской услуги, степень удовлетворенности потребителя от полученной услуги является главным критерием при оценке качества такой услуги.

Следует отметить, в теории и практике довольно долгий час оценка качества и оценка удовлетворенности потребителя рассматривались как отдельные понятия. Обусловлено это было тем, что качество услуги (товара, продукции) оценивались от понятия соответствия стандартам с последующим увеличением числа субъектов оценки. При этом, качество, как указывает Курочкина А.Ю. [2], традиционно рассматривалось с точки зрения исполнителя, а набор оцениваемых показателей были обусловлены применяемой для изготовления товара (продукции, услуги) технологий. Лишь в рамках становления маркетинговых исследований, стала признаваться главенствующая роль потребителей в оценке качества товара (продукции, услуги).

При этом в отношении качества услуги, уже в середине 80-х годов были сформулированы ее первые принципы оценки, а

исследование удовлетворенности ею потребителей уже были обыденной практикой.

По результатам исследования понятия удовлетворенности потребителей, можем констатировать, что удовлетворенность измеряется на основе ряда факторов, таких как: лояльность потребителей, их жалобы, имидж исполнителя, ценность продукции или услуги и пр. Указанные факторы учитываются при определении индексов удовлетворенности, рассчитываемых на уровне отряси и страны – Customer Satisfaction Index [2].

Исследуя сущность теории качества медицинской услуги, Хаит Л.Б. указывает, что качество услуги определяется уровнем удовлетворенности потребителя [7]. Как указывал Дж.А. Янг, «основа деятельности – удовлетворение потребностей потребителей» [5]. Потребители – источник жизнедеятельности бизнеса. Таким образом, одним из оптимальных способов повышения эффективности деятельности компании – улучшение качества предоставляемых ею услуг, с целью привлечения и удовлетворения значительного количества потребителей.

По мнению Хаит Л.Б. [7], очевидными характеристиками качества услуги являются: продолжительность результата; понятность результата; применимость результата.

3. Надюк [4] уточняет, что требованиями к качеству медицинской услуги являются: доступность медицинской помощи; процессы (технологии) такой помощи; результаты (заболеваемость, летальные исходы, оперативная активность); результаты – удовлетворенность пациентов; материально-техническая база и квалификация персонала; и, в некоторых случаях, стоимость лечения.

Некоторые ученые рассматривают следующие составные качества медицинской услуги и подходы к ее оценке и обеспечения: структурное качество (иными словами – условия предоставления медицинской помощи); качество технологий (оптимальность выбора лечебно-профилактических мер); качество результата (оценка соотношения фактически достигнутых и установленных результатов) [1].

В целом, если обобщить результаты исследований по характеристикам качества медицинской услуги, то основными характеристиками ее качества являются:

1) Профессиональная компетентность. Определяет уровень навыков и умений, которые реализуются персоналом при предоставлении медицинских услуг, а также деятельность руководства и обслуживающего персонала компании.

2) Доступность медицинской услуги. Отображает уровень предоставления медицинской помощи без ограничений по месту предоставления, экономических, социальных, культурных, организационных или языковых факторов.

3) Результативность медицинской услуги – отображает уровень улучшения состояния пациента или желательный результат от предоставления такой медицинской услуги.

4) Безопасность. Определяется мерой, в которой система медицинской помощи снижает риск побочных явлений или иных убытков в процессе или в результате предоставления такой медицинской помощи.

5) Экономическая эффективность. Определяется отношением между потребностью в обслуживании и существующими ресурсами для предоставления такого обслуживания. В частности, об эффективности медицинской услуги можно говорить, когда она предоставляется в наилучшем качестве, которое можно достичь при существующих ресурсах.

Следует отметить, что указанный перечень характеристик качества медицинской помощи, не являются полным. Кроме того, для обеспечения качества определенной медицинской услуги, деятельность может направляться на одну или несколько представленных характеристик. Все зависит от рамок, в которых работают эксперты по анализу проблем качества и оценке уровня выполнения стандартов, а также целей и направлений деятельности руководства компании.

Учитывая проведенное исследование теоретических и прикладных результатов, обозначено, что основной характеристикой качества, в том числе, качества медицинской услуги – является оценка потребителя. Также, это подтверждает потребности современного состояния рынка медицинских услуг и охраны здоровья населения страны. К этому сводятся тенденции развития системы управления качеством услуги. Поэтому, основным дальнейшим направлением исследования в рамках обеспечения конкурентоспособности медицинских услуг и предоставляющих их лечебно-профилактических учреждений, является разработка теоретических и практических средств, направленных на усовершенствование качества медицинской услуги с учетом главенствующего мнения по поводу нее потребителя.

Список литературы:

1. Голик Л. Управління якістю медичної допомоги – складова державного управління охороною здоров'я /Л.Голик, Я. Радиш, Д.Гак // Вісник УАДУ. – 2002. - №1. – С.152-160;

2. Курочкина А.Ю. Измерение удовлетворенности потребителя и оценка качества / А.Ю. Курочкина // Качество, конкурентоспособность и эффективность в условиях современной экономики. Сборник научных трудов / Под редакцией д-ра экон.наук, проф. Е.А.Горбашко – Спб.: Изд-во «Инфо-да», 2002. – 207 с. – с.61-64;
3. Минько Э.В., Крачевский М.Л. Качество и конкурентоспособность / Э.В. Минько, М.Л.Крачевский. - Спб.: Питер, 2004. – 268 с. - С.5;
4. Надюк З. Медичні стандарти як механізм державного управління якістю надання медичної допомоги населенню України / З.Надюк // Актуальні проблеми державного управління на новому етапі державотворення : матеріали нау.-практ.конф. за міжнар.участю (31 трав.2005р. м.Київ) : у 2 т.; за заг.ред. В.І.Лугового, В.М. Князева. – К., 2005. –Т.2. – С.326-327;
5. Сокур М.І. Управління якістю: іноземний досвід: Навчальний посібник /М.І.Сокур, Д.П.Божик, Т.С.Циба, Л.М.Сокур – Кременчук: Видавництво ПП Щербатих О.В., 2014. – 304 с. – С.23-24;
6. Камінська Т.М. Ринок медичних послуг: досвід теоретико-інституційного аналізу. – Х.: ВПП «Контраст», 2006. – 296 с. – С.23-29;
7. Хаїт Л.Б. Дослідження проблеми запровадження системи управління якістю надання медичних послуг: сучасні теоретичні підходи // Теорія та практика державного управління, - 2010. - №2 (29). – С. 1-8.

ПЕРСОНІФІКАЦІЯ КОМУНІКАЦІОННОГО КОМПЛЕКСА ТОРГОВИХ ПРІДПРИЯТТІЙ

Самойленко Ірина Сергеевна

*канд. екон. наук, доцент, Російський економічний університет
ім. Г.В. Плеханова,
РФ, Москва*

PERSONALIZATION OF THE COMMUNICATION MIX OF SALES OUTLETS

Irina Samoylenko

*candidate of Economic Sciences, associate professor,
Plekhanov Russian University of Economics,
Russia, Moscow*

Аннотация. Предприятия делают все возможное, чтобы окружить потребителя информацией о своем продукте или услуге, обеспечить как можно более эффективное восприятие этой информации и частоту контакта с ней. Для того чтобы клиент нас заметил, торговые предприятия усиливают коммуникационную активность, делают ее более яркой, порой даже вызывающей. В статье приводится комплекс мероприятий позволяющий не потеряться в рекламном шуме при использовании персонализации взаимодействия с потребителем.

Abstract. Sales outlets do their best to offer customer the information about their product or service and to provide the more effective perception of the information as well as the frequency of the contact with it. To draw customer's attention, outlets fortify their commercial activity, trying to make it as prominent as possible and sometimes even aggressive. And if taking into consideration that these sales outlets are not the single providers of information to the customer, they do not have too many opportunities to "talk down" their competitors. To keep the lights on in the advertisement sea is possible only with the help of personalization of communication with the customer.

Ключевые слова: коммуникационный комплекс торговых предприятий; продвижение; персонализация сообщений; виртуализация пространства;

QR-код; социальные медиа; интернет маркетинг; инновационный маркетинг.

Keywords: communication body of sales outlets, promotion, messages personalization, environment virtualization, QR-code, social media, internet marketing, innovative marketing.

Задача стать ближе к потребителю

Сразу надо сказать, что проблема зашумленности маркетингового пространства и усталости потребителей от манипуляций производителей и продавцов является проблемой уже достаточно давно. Единственным выходом в этой ситуации стала ориентация на потребителя, попадание в его личное пространство тем или иным способом, персонализация сообщений, да и комплекса маркетинга в целом.

Проблему решает не изменение составляющих комплекса продвижения продуктов и услуг: по-прежнему стандартным набором инструментов продвижения являются реклама, предоставляющая не завуалированно и за деньги информацию о продуктах и услугах; пиар,

формирующий впечатление о компаниях и продуктах не напрямую, но весьма эффективно и по определению условно бесплатно; стимулирование сбыта в формате ценовых манипуляций; прямой маркетинг, включающий в себя как сообщения по почте (в том числе и электронной), СМС-сообщения, так и информирование в ходе консультационной продажи. Но вот информационное поле – комплекс носителей информации – за последние три-четыре года изменилось довольно серьезно, а вместе с ним изменился и подход к формированию сообщений. Не миновало это и подхода к распределению ролей инструментов продвижения и, соответственно, степени их важности в комплексе продвижения торговых предприятий.

Виртуализация коммуникаций

Одним из помощников в персонификации маркетинга стал Интернет – виртуальное пространство активно используется для обмена информацией между бизнесом и потребителем, с каждым днем все больше и больше пользователей считают его основным способом доступа к информации, набирает обороты и интернет-торговля. Виртуализация ретейла – перевод его представительств в параллельное, в большой степени игровое измерение – предоставила возможность предварительно знакомиться с продукцией и услугами торговых предприятий. Возможность совершить путешествие по магазину, не вставая с дивана, сравнить его с конкурентными предприятиями, ознакомиться с ассортиментом и его особенностями не под давлением продавца консультанта, а самостоятельно позволяет потребителю планировать покупку более осознанно и прийти в торговую точку уже с готовым решением, а участникам рынка, в свою очередь, сформировать благоприятное впечатление о своем салоне у клиента задолго до личного знакомства с ним.

Именно виртуальное пространство на сегодняшний момент «приютило» персонифицированные рекламные продукты и PR-сообщения, формирующие имидж продукта, услуги или предприятия, информацию о стимулирующих сбыт акциях и другие инструменты продвижения. Даже рекламные ролики и баннеры, перекочевавшие в Интернет, воспринимаются нашими клиентами как в некоторой степени доверительные сообщения. Есть в интернет-рекламе еще один плюс: таргетирование, предполагающее ее демонстрацию наиболее заинтересованным в ней лицам, а значит, делающей ее более эффективной.

Особую роль в персонифицированном подходе сыграло и появление виртуальных площадок для общения – социальных сетей[2].

На их просторах в большинстве случаев размещенная информация воспринимается как личное сообщение.

Уйдут ли в прошлое офлайн площадки?

Не смотря на растущий тренд популярности Интернет пространства как медиа плоскости нового поколения имеющей массу преимуществ для торговых предприятий в частности, нельзя отрицать эффективности традиционных медиа – наружной рекламы, рекламы в печатных изданиях и телерекламы. Но и стандартный медиа пул затронули определенные изменения. Информация на стандартных площадках, таких как телевидение и радио, журнальные и газетные полосы, также стала более клиентоориентированной. Сегодня, все чаще, она включает в себя элементы интерактива и большей интегрированности внутри медийного пула – комплекса информационных площадок для размещения одного и того же либо связанных сообщений. Например, все чаще рекламные модули в журналах и газетах содержат призыв посетить сайт торгового предприятия либо же QR-код (англ. quickresponse – «быстрый отклик») – особый печатный штрих код, позволяющий с помощью смартфона мгновенно перейти в интернет-пространство для более детального ознакомления с рекламной информацией, размещенной на странице предприятия, рассмотреть товар и узнать его дополнительные характеристики, получить купон на скидку или дополнительный подарок при покупке. Помимо широкого внедрения рекламы в интернет-пространство рекламодатели стали более тщательно подходить к размещению рекламных материалов внутри печатных изданий, располагая ее в непосредственной близости от потенциально интересных клиентам информационных блоков, тем самым повышая ее экспертную значимость и шанс быть замеченной, а часто и вовсе интегрируя ее с редакционными материалами.

Все большую популярность приобретает так называемое спонсорство редакционных проектов – викторин, конкурсов и других интерактивных вовлекающих проектов, заключающееся в обеспечении призового фонда в обмен на упоминания товаров, услуг или торговых предприятий на их рекламу, внедренную в вовлекающий контент. Это сложно назвать взаимодействием с потребителем напрямую, но тем не менее выполняет миссию попадания в личное пространство участников викторин или конкурсов, побуждая их соревноваться за конкретный товар. А значит, мы можем надеяться на его повышенную лояльность при совершении покупки.

Наружная реклама и реклама на транспорте тоже включаются в борьбу за личное пространство потребителя – сама формулировка

сообщений в ней все чаще содержит прямые обращения; размещаются и уже упоминавшиеся ранее QR-коды, переводящие общение в более приватную плоскость с последующим развитием отношений вплоть до приобретения товара. В визуальном мерчандайзинге также наблюдается тренд перевода потребителя в интернет-пространство для получения дополнительной информации об акциях или для начисления бонусов непосредственно в месте совершения покупки.

Новый уровень прямого маркетинга

Королем маркетингового пула в персонификации по-прежнему остается прямой маркетинг, но и он за последние годы вышел на новый качественный уровень. Прямой маркетинг всегда был одним из инструментов формирования доверительных отношений и обмена заботы о клиенте на прибыль торгового предприятия, а с появлением у Интернета новых возможностей и вследствие этого все большей популярности его роль в обмене информацией и в вовлечении потребителя в состояние ожидания покупки становится одной из ведущих.

Прямой маркетинг приобрел стратегическое значение в формировании круга заинтересованных в товарах и услугах торгового предприятия потребителей. Изменился подход к формированию баз данных клиентов, вступило в силу правовое регулирование личного пространства потребителей, заставляющее более обдуманно подходить как к использованию баз, так и к их формированию. Основой для последнего становится такой популярный инструмент, как дисконтные и клубные карты, по-прежнему хорошо выполняющие функции вовлечения потребителя в постоянный круг заинтересованных лиц.

Программы прямого маркетинга также стали интегрированными, соединяя в единое целое и согласовывая между собой почтовые рассылки, интернет-взаимодействие, все еще популярную раздачу листовок у входа и внутри торгового зала, СМС-рассылки и презентации продавца-консультанта.

Заключение

Мы намеренно не включили в список трендов электронную коммерцию, так как это отдельная достаточно объемная тема, хотя и наличие торговой интернет площадки является и средством торговли и средством продвижения оффлайн торгового предприятия, а конечным продуктом реализуемым торговым предприятием зачастую является информатизированный продукт Ламбена [3], включающий в себя как информацию о товаре, предоставляемую на интернет площадке и сопутствующие сервисы предоставляемые данной площадкой и рекламу размещаемую там же. Не затронули так же и нативную

рекламу[1], которая в определенных случаях весьма эффективна в комплексе продвижения, но, к сожалению, не так часто используется в отечественной практике продвижения торговых предприятий. Комплекс продвижения торгового предприятия напрямую зависит от модели его конечного продукта и степени его информатизации [4]. В каждом частном случае подход к формированию пула инструментов продвижения и их вариантам интеграции будет особый. Однако общие тенденции изменений определенные популярностью нового информационного пространства в качестве медиа плоскости для продвижения среди игроков разных рынков сохранятся в любом случае.

Список литературы:

1. Мелехова А.С. Нативная реклама как элемент digital-коммуникационной стратегии бренда/Мелехова А.С. //Вестник экономики, права и социологии. 2015. № 3. С. 242-245.
2. Самойленко И. С. Socialmediamarketing (маркетинг в социальных медиа) предприятий оптического рынка. Есть ли у маркетинга в социальных медиа шанс стать новым трендом в продвижении предприятий оптического рынка? / И. С. Самойленко // Современная оптометрия. 2016. № 2. С. 33–37.
3. Самойленко И.С. Управление организацией медиаиндустрии в условиях информационной экономики: автореферат диссертации кандидата экономических наук МГУП им. И. Федорова – Москва, 2012.
4. Самойленко И.С. Модель конечного продукта оптического салона // Universum: Экономика и юриспруденция : электрон. научн. журн. 2016. № 2 (23) . URL: <http://7universum.com/ru/economy/archive/item/2895> (дата обращения: 25.02.2016).

8. ЭКОНОМИКА ТРУДА

ТЕОРЕТИКО-КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ЧЕЛОВЕКА И ОРГАНИЗАЦИИ

Галашкина Юлия Михайловна

специалист, главный бухгалтер,

*ЧОУ дополнительного образования «Учебный центр «Перспектива»»,
РФ, г. Белгород*

THEORETICAL-CONCEPTUAL MODEL OF HUMAN INTERACTION AND ORGANIZATION

Juliya Galashkina

Specialist, Chief accountant

*CHOU further education "Training center "Perspective",
Russia, Belgorod*

Аннотация. В современных условиях управления предприятий большую роль играют отношения руководителя с подчиненными. Умение руководящего состава взаимодействовать с подчиненными берет истоки в теоретическом аспекте науки философии. В статье рассматривает исторически сложившиеся взаимоотношения человека и организации. Исследование дает возможность определить построения необходимой модели взаимодействия человека и организации.

Abstract. In modern conditions of management of enterprises play an important role relationship of leader with subordinates. The ability of the management team to interact with subordinates is rooted in the theoretical aspect of the science of philosophy. The article examines the historical relationship between man and the organization. The study provides an opportunity to determine the necessary build models of human interaction and organization.

Ключевые слова: методология; философия; взаимодействие; модель; человек; организация; специалист.

Keywords: methodology; philosophy; interaction; model; person; organization; specialist.

В современном мире необходимо обобщение практического опыта с теоретическими моделями, которые обеспечивают выход исторически сложившегося взаимодействия человека и организации. Для объединения сотрудничества двух категорий необходимо заглянуть в историю философии, где можно рассмотреть развитие исторически сложившихся методологий в поведении человека в совокупности с организацией. Историческая изменчивость различных механизмов позволяет рассмотреть и дать обоснование взаимодействия человека и организации. Для этого необходимо рассмотреть методологию философии, где философские знания дают возможность рассмотреть взаимодействие двух составляющих в основополагающие знания для возможности философского анализа жизни людей и предприятий. Это дает возможность определить проблемы и возможности их решения в современной экономике, где история философии позволяет трансформировать знания для определения методологии взаимодействия каждого человека в отдельности по отношению к сформировавшимся организациям.

В начале XXI в. стремление постичь взаимосвязь философских основ развивающихся естественных, социально-гуманитарных и технических наук вызвало необходимость возникновения важнейшего раздела философии — философии науки. Такая необходимость в первую очередь определялась остротой борьбы между двумя концепциями в оценке самой науки — сциентизмом и антисциентизмом.

С другой стороны, философия в этот период вполне правомерно стала занимать более твердые диалектико-материалистические позиции с намерением стать практической, нацеленной на выработку методологии совершенствования социального и научно-технического познания, овладения закономерностями развития природы в интересах всего человечества [1].

Понимание того, что без истории философии, как и без глубоких профессиональных знаний и умений, — нет познаний, исследований, методологически сложившихся аспектов. История философии дает каждому человеку философскую культуру. Она также дает возможность видеть объединенность в борьбе, связывает различные поколения и переносит знания, при этом сохраняет для своего народа традиции и саму историю. Прежде всего, это возможно потому, что философия — теоретическая рефлексия об отношениях человека и

организации, где занимается самыми разными проблемами: сущностью человека, смыслом его деятельности в жизни организации, спецификой познания и деятельности. [8, стр. 61] Эта необходимость познания возникла при определении главного богатства организации – люди. Хотя в настоящее время технические устройства частично вытеснили человека из отдельных подразделений предприятий, значение деятельности человека увеличилось и стало дорогостоящим для организации.

Взаимодействие-это универсальная и объективная форма развития и движения, что определяет существование и структуру связи человека с организацией. Изучение данного взаимодействия очень сложно по причине постоянной трансформации форм взаимоотношений с учетом скорости модернизации современного мира.

Процесс существования и взаимодействия человека с окружением организации является сложным, многогранным и важным для обеих сторон. Наладить такое взаимодействие очень сложно, так как при входе человека в организацию человек сталкивается с многочисленными проблемами взаимодействия. Данные взаимоотношения переносят деформацию каждой из составляющих.

Используя науку философию, с ее устоявшимися методологическими знаниями, появляется возможность построить модель взаимодействия человека и организации с использованием общих основополагающих требований каждой отдельной стороны.

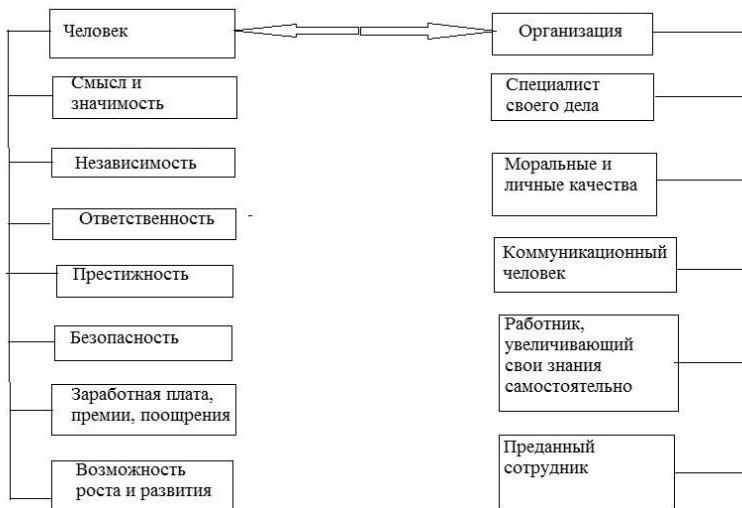


Рисунок 1. Модель взаимодействия человека и организации

При взаимодействии человека с организацией должны выполняться взаимоотношения с обеих сторон, а именно требования со стороны человека к организации сводятся к следующему.

Смысл и значимость работы в организации заключается в содержании самой работы, которая предлагается организацией. Она не должна противоречить принципам характера индивида, не должна нарушать моральных норм и правил, применяемых человеком в жизни.

Независимость на рабочем месте необходима для свободы мышления и спокойного присутствия в организации без ущемления своих прав и обязанностей, необходимых для каждого свободного человека, что благотворно влияет на взаимодействие с организацией и самостоятельность различных действий.

Престижность самой организации дает статусную позицию человека в обществе не только коллектива, но и в самом обществе, где человек получает моральную и эмоциональную поддержку для дальнейшей деятельности внутри организации.

Безопасность для человека играет немаловажную роль во взаимодействии по причине комфортного благоустройства человека на рабочем месте. Это включает в себя квалифицированные рабочие места, созданные для каждой рабочей профессии согласно специфике деятельности.

Заработная плата, премии и поощрения играют одну из главных ролей в модели взаимодействия человека с организацией. Заработная плата позволяет держаться на определенном уровне в удовлетворении своих минимальных потребностей. Премии позволяют человеку стремиться к улучшению своих знаний и умений, которые позволяют удовлетворить дополнительные потребности и частично выделиться в обществе. Поощрения заставляют человека чувствовать в организации себя значимым и нужным, что побуждает на дополнительное выполнение задания по собственной воле без дополнительной платы.

Возможность роста и развития в рамках отдельного предприятия дает возможность морального удовлетворения человека самим собой. Подстегивается желание к саморазвитию и достижению поставленных целей, что дает возможность не только сотруднику развиваться, но и самой организации быть в первых рядах на рынке труда.

По отношению к человеку в рамках одной и той же организации складываются следующие варианты ожиданий и требований.

Специалист - каждый отдельный человек должен соответствовать своей должности и специальности, для возможности использовать знания и умения внутри организации и необходимости достижения поставленных целей внутри фирмы.

Моральные и личные качества организация выбирает и устанавливает в том виде, которые необходимы для дальнейшего существования организации, поэтому при приеме на работу важным аспектом выступает индивидуальность человека, личные качества характера, которые по предположению организационной деятельности предприятия будут трансформировать на результат.

Коммуникативный человек - это член организации, который способен коммуницировать и сохранять отличные взаимоотношения с коллегами, реагировать на различные ситуации безконфликтно.

Работник, увеличивающий свои знания, самостоятельно подразумевает возможность самостоятельно обучаться. Это необходимо организации для возможности идти вместе с прогрессом, который стремительно развивается в современном обществе, где у организации нет времени обучать и подталкивать своих сотрудников к изучению новых тенденций и требований общества.

Преданный сотрудник - это человек, готовый отстаивать свои интересы и интересы организации независимо от сложившихся обстоятельств в жизни организации, что дает спокойную рабочую сферу жизни предприятия и постоянства кадров.

При рассмотрении основных составляющих модели взаимоотношения человека и организации возможно выделить два метода для идеального взаимоотношения. При первом методологическом подходе устанавливается место, на которое намечен человек при определенном наборе своего потенциала. При втором методе работа подбирается человеку. В этих двух методах требования человека и требования организации должны встретиться в конечном результате.

В ходе исторического разделения труда общественные отношения неизбежно превратились в нечто самостоятельное. Появляются различные индивиды и множество организаций, где сложно выделить методологию взаимоотношений. Общественные отношения превратились в самостоятельную категорию и определяют наличие двух составляющих. При рассмотрении историко-методологическом взаимодействии человека и организации появляется возможность трансформировать понимание методологии действия человека на организацию и наоборот, что в современном мире дает возможность избежать непонимание этих двух составляющих, вывести определенную модель взаимодействия человека и организации, используя исторические методы, перевести их на современный манер и применить для улучшения внутреннего состояния как самого человека, так и организации. Поэтому очень важно на начальном этапе

сотрудничества человека и организации выявить методологию взаимодействия, выбрать и применить правильную модель взаимоотношения для дальнейшей жизни работника, предприятия и общества в целом.

Список литературы:

1. Богомолов А.С., Ойзерман Т.И. Основы теории историко-философского процесса. М.:, 1983.
2. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: Учебник. – 3-е изд.-М.: 2000.
3. Джегутанов Б.К., Стрельченко В.И., Балахонский В.В., Хон Г. Н.И90 . История и философия науки Учебное пособие для аспирантов. — СПб Питер, 2006 — 368 с.
4. Кузнецов В.Г. Словарь философских терминов.-М.: Инфра-М, 2009.
5. Кузнецов В.Г., Кузнецова И.Д., Миронов В.В., Момджян К.Х. Философия: Учебник. - М.: ИНФРА-М, 2004. - 519 с.
6. Маркс К. Капитал. – Маркс К., Энгельс Ф. Соч., 2-ое изд., т. 23.
7. Огородников В.П. История и философия науки: Учеб. пособие для аспирантов.-СПб.: Питер, 2011.
8. Розин В. М. Философия и методология: традиции и современность // Вопросы философии. 1996. № 11. С. 61.
9. Трошихин В.В., Евлевский А.А., Толстиков В.А. Философия : Учеб. пособие- Белгород : Кооперативное образование, 2009.
10. Философия: Хрестоматия.-М.:РАГС, 2006.
11. Философия: Энциклопедический словарь/ Под ред. А.А. Ивина.-М.: Гардарики, 2009

9. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОНЯТИЯ «КОНКУРЕНЦИЯ» В ТРАКТОВКЕ РАЗЛИЧНЫХ ЭКОНОМИСТОВ

Седова Анна Владимировна

*канд. экон. наук, доцент,
Оренбургский государственный педагогический университет,
РФ, г. Оренбург*

Кабелькова Анна Сергеевна

*студент, Оренбургский государственный педагогический университет,
РФ, г. Оренбург*

THEORETICAL ASPECTS OF THE CONCEPT "COMPETITION" IN THE TREATMENT OF VARIOUS ECONOMISTS

Anna Sedova

*candidate of economic Sciences, associate professor,
Orenburg state pedagogical University,
Russia, Orenburg*

Anna Kubelkova

*student, Orenburg state pedagogical University,
Russia, Orenburg*

Аннотация. Понятие «конкуренция» является основополагающей категорией в экономической теории и столь повсеместно употребляется в настоящее время, привлекает пристальное и систематическое внимание многих экономистов, но стандартного определения понятию «конкуренции» нет.

Abstract. The Concept of "competition" is a fundamental category in economic theory and is so universally used at the present time draws close and systematic attention of many economists, but the standard definition of the concept of "competition" no.

Ключевые слова: конкуренция, теория конкуренции, типы конкуренции, пять сил конкуренции.

Keywords: competition, competition theory, types of competition, the five forces of competition.

На сегодняшний день экономика испытывает качественные перемены, которые объединены с глобализацией, усилением конкуренции среди фирм, регионов и стран. В условиях интенсификации глобальных процессов повышение конкуренции отмечено во всем мире. Как демонстрирует теория и практическая деятельность, без этого понятия не обходится ни одна модель механизма функционирования рынка.

Исследованию сущности конкуренции посвящены труды ученых экономистов разных школ и направлений в истории экономической мысли, признавая значительную разработанность различных вопросов в области теории конкуренции, следует отметить, что на настоящий момент научного определения рыночной конкуренции, по сути, не существует. Теоретические концепции ученых не дают систематического представления о данном экономическом явлении.

Корни понятия конкуренция уходят в далекое прошлое. Принято считать о том, что впервые теория конкуренции была сформулирована основоположником классической политической экономии А. Смитом(1723-1790) в XVIII столетии. Адам Смит в своей работе «Исследования о природе и причинах богатства народов» обосновал значимость конкуренции, описав ее действие в принципе «невидимой руки»: каждый индивидум, преследуя лишь свои собственные эгоистические цели, как бы направляется чьей-то невидимой рукой в интересах достижения максимального блага для всех. Он пришел к выводу, что конкуренция – это благо для общества, потому что ведет к наиболее результативному распределению ограниченных ресурсов и их использованию [8, с.122].

Существенный вклад в развитие теории совершенной конкуренции внес Дж.С. Милль(1806-1873). В основном сочинении «Основы политической экономии» он определил конкуренцию как закон, который устанавливает правила регулирования цен, заработной платы, ренты [2, с.153].

С несколько другой точки зрения анализирует модель совершенной конкуренции К. Маркс(1818-1883). Он охарактеризовал конкуренцию с позиции теории стоимости. К. Маркс писал, что в условиях капитализма «конкуренция есть соревнование ради прибыли», она «побуждает к лихорадочному созданию новых производительных сил» [4, с.168].

В XX веке австрийский экономист-теоретик Й. Шумпетер (1883-1950) определил конкуренцию, как соперничество старого с новым. Он ввел новое понятие – эффективную конкуренцию. Эффективной Шумпетер считает только ту конкуренцию, которая базируется на уменьшении издержек производства и повышении качества продукции за счет технических, организационных и управленческих новаций [2, с.154].

Например, Ф. Шамхалов выделяет несколько определений конкуренции. Это, во-первых, состязательность на рынке, во-вторых, рыночный механизм, призванный уравновесить спрос и предложение, в-третьих, критерий, по которому определяется тип отраслевого рынка [6, с.98].

В целом конкуренцию можно рассматривать как соперничество за достижение наилучших результатов на каком-либо поприще, а в экономике – как соперничество между двумя либо многими субъектами экономической деятельности, или участниками рынка за наиболее выгодные условия производства и сбыта товаров для получения на этой основе максимальной прибыли.

Существует несколько типов конкуренции. Градов А.П. [2, с.453] рассматривает: чистую, совершенную и эффективную конкуренцию. Чистая конкуренция появляется в то время, когда многочисленные продавцы и покупатели увлекаются продажей-покупкой одинакового продукта. На рынке не существует продуктовой дифференциации. Ни один из продавцов (покупателей) по причине многочисленности, действуя в одиночку, не способен влиять на рыночные цены, их значимость не имеет большого значения.

Совершенная конкуренция имеет две дополнительные характеристики. Первая дополнительная характеристика — абсолютная (совершенная) мобильность ресурсов внутри рынка и отсутствие барьеров для ресурсов на вход и выход из рынка. Это означает, что экономическая среда имеет мгновенный доступ к ресурсам. Вторая характеристика включает в себя полную информацию о рынке, как покупателей, так и продавцов. Секретов здесь нет, но риск все же существует. В чистом виде в мировой экономике нет образцов таких рынков, однако некоторые рынки демонстрируют часть формальных

признаков такой организации. К примеру, рынки ценных бумаг: большое число покупателей и продавцов, информация о ценах и ценности бумаг доступна всем.

Эффективная конкуренция (реальная) — присутствует в то время, когда покупатели и продавцы функционируют вне зависимости, в том числе, даже если рынок не считается чисто или совершенно конкурентным. Для того, чтобы являться результативной, конкурентная система должна оставаться открытой и свободной [2, с.198].

В условиях рынка конкуренция выполняет ряд существенных функций:

- нацеливает на формирование каких-либо компонентов рыночных взаимоотношений, которые гарантировали бы преимущество над конкурентами, к примеру, новую продукцию, новейшую технологию производства и др.
- содействует модернизации производства
- активизирует повышение свойств продукции, изменение ассортиментного комплекта товаров и услуг, предоставление дополнительных услуг, которые связаны с гарантийным обслуживанием [3, с.156].

Согласно учениям английского ученого в сфере конкуренции М. Портера, уровень конкуренции на определенном рынке можно охарактеризовать пятью конкурентными силами [8, с.252]:

- 1) Конкуренция между соперничающими продавцами одного сектора экономики.
- 2) Конкуренция со стороны товаров, которые изготавливают компании другой отрасли, представляющие заменители и конкурентоспособную продукцию.
- 3) Предостережение входа в отрасль новых соперников.
- 4) Экономический потенциал и торговые возможности поставщиков.
- 5) Экономические возможности и торговые способности покупателей.

Модель пяти сил конкуренции М. Портера считается универсальным инструментом диагностики конкурентной напряженности на рынке и определения важности и мощи каждой из конкурентных сил. Применение данной модели представляет собой простой способ понимания сложной проблемы, сути конкуренции на рынке, так как показывает взаимодействие пяти сил между собой, создавая целый спектр обстоятельств, которые, в свою очередь, называются конкуренцией [5, с.54].

Выделяют восемь наиболее важных условий, оказывающих большое влияние на силу конкурентной борьбы.

1. Соперничество обостряется, когда количество создающих конкуренцию компаний возрастает, когда они станут сравнительно сопоставимы с точки зрения размеров и способностей. Чем больше фирм, тем больше увеличивается возможность новейших стратегических инициатив и уменьшается возможность непосредственных конкурентных конфликтов. В случае, если фирмы-соперники сопоставимы по своим масштабам и способностям, они могут соперничать на приблизительно равных основаниях, а в случае, если конкуренция становится для каких-то компаний тяжелее, это свидетельствует о возникновении доминантных фирм и демонстрации силы, и в какой-то степени контроллинге рынка.

2. Соперничество увеличивается тогда, когда спрос на продукт растет медленно. В стремительно расширяющемся рынке конкуренция ослабляется тем, что абсолютно всем хватает места. Для того, чтобы идти в ногу с развивающимся рынком, компании, как правило, обычно применяют все, без исключения, свои финансовые и управленческие ресурсы, уделяя намного меньше интереса переманиваю клиентов от конкурентов. Однако, борьба за рыночную долю стимулирует появление свежих стратегических идей, маневров, непосредственно направленных на переманивание клиентуры.

3. Создающие конкуренцию компании, за частую, используют прием понижения цен или иное конкурентное оружие для повышения уровня продаж. В случаях, если фиксированные затраты высоки, а предельные — невысоки, компании крайне заинтересованы изготавливать продукцию при совершенной (практически полной) загрузке мощности. Данный фактор важен в отраслях, которые характеризуются продолжительным временем наращивания мощностей; уже имеющимся большим эффективным масштабом производства; колебаниями спроса, которые повышают загрузку мощности.

4. Конкуренция усиливается, в случае если продукция (товар или услуга) соперников обладает наименьшей разновидностью. Разделение продукта дает возможность внести изменения в борьбу с содействием принуждения фирм к поиску новейших путей усовершенствования собственных расценочных и высококачественных услуг, а кроме того обслуживания и внешнего вида провианта и т.п. Стратегические маневры одной компании смогут спровоцировать надлежащие значительные контрмеры конкурентов.

5. Увеличение объемов отдачи от успешных стратегических маневров. Чем больше эффективность стратегии, тем больше

объективная возможность, что другие компании станут использовать подобный ход. Отдача отчасти находится в зависимости от скорости контрмер. В случае если реакция соперников медлительна, фирма-инициатор способна продолжительно собирать результаты собственных стараний.

6. Чем выше барьеры для выхода, тем сильнее компании расположены остаться на рынке и соперничать в грани собственных способностей, в том числе и в случае если они смогут подзаработать наименьший доход либо переносить потери. Снижение сил конкуренции появляется в случае, если краткосрочные издержки выхода ниже в сравнении с дополнительными издержками для продолжения бизнеса.

7. Повышение отличий среди фирм в значении их стратегий, профессионального состава, приоритетов делает борьбу наиболее жестокой и непрогнозируемой. Когда фирмы-соперники отличаются манерой конкурентной борьбы, их стратегии производят с огромной вероятностью в «фронтальные» атаки. Отличия в диапазоне точек зрения и средств повышают вероятность того, что отдельные компании станут осуществлять неожиданно и осуществлять стратегии, которые породят больше рыночных неопределенностей.

8. Мощные фирмы с других сфер обретают небольшие компании и разрешают враждебные, финансово крепкие маневры с целью введения новейшего соперника в количество конкурентов.

Конкуренция определена, в первую очередь, безмерными нуждами потребителей и ограниченными ресурсами, которыми располагает общество. А так же, независимым правом любого субъекта рыночных отношений на реализацию собственного финансового потенциала, то что неизбежно приводит к конфликту между ними, к достижению установленных целей за счет ущемления заинтересованностей других. [7, с.54]

На основе вышеизложенного можно сделать вывод о том, что понятие «конкуренция» является основополагающей категорией в экономической теории и столь повсеместно употребляется в настоящее время, привлекает пристальное и систематическое внимание многих экономистов и трактуется по-разному.

Список литературы:

1. Варламова А.Н. Конкурентное право России. – М.: Зерцало-М, 2009. – 568с.
2. Градов А.П. Экономическая стратегия фирмы: Учебное пособие / Под ред. А.П. Градова. - 4-е изд., перераб. - СПб.: Специальная Литература, 2003. – 959 с.

3. Девяткин, Е.А. Теория и практика конкуренции. Учебно-методический комплекс [Текст] / Е. А. Девяткин. - Москва: Евразийский открытый институт, 2008. - 237 с.
4. Карпов А.Л. Конкурентное пространство предприятия и отрасли: монография. - Омск: ОмГУ, 2011. – 280с.
5. Кирцнер И. Конкуренция и предпринимательство. - Челябинск: Социум, 2010. – 239с.
6. Колочева В.В. Основы конкурентоспособности. – Новосибирск: НГТУ, 2012. – 72с.
7. Криворотов В.В, Калина А.В. Конкурентоспособность предприятий и производственных систем. – М.: Юнити-Дана, 2015. – 352с.
8. Марусева И.В. Дипломное проектирование в области PR и рекламы. 1: Теоретические основы дипломного проектирования: рынок, PR и реклама/ И.В. Марусева. - М.-Берлин: Директ-Медиа, 2014. 363 с.
9. Мокроносов, А.Г. Конкуренция и конкурентоспособность: учеб. пособие / И.Н. Маврина, Урал. федер. ун-т, А.Г. Мокроносов. - Екатеринбург : Издательство Уральского университета, 2014 .— 198 с.
10. Хайек Ф. Индивидуализм и экономический порядок. - М.: Юнити-Дана, 2001. – 356с.

ПОДХОДЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ К ИЗМЕРЕНИЮ И ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ВРЕМЕНИ

Крутякова Юлия Александровна

*преподаватель, Одинцовский филиал ФГАОУ ВО «Московский
государственный институт международных отношений
(университет) Министерства иностранных дел
Российской Федерации»,
РФ, г. Одинцово*

APPROACHES IN ECONOMICS TO MEASURING AND CONSUMPTION OF TIME

Yulia Krutyakova

*lecturer, Moscow State Institute of International Relations (University)
of the Ministry of Foreign Affairs Russian Federation",
Russia, Odintsovo*

Аннотация. Вопросы учета экономической теорией категории времени носит не только теоретический, но и практический характер. От направления и осознанности учета времени зависит стратегия его использования, а значит и общая эффективность экономики. В рамках экономической науки учет времени осуществляется слишком разнородно и разнопланово. Можно говорить об отсутствии четкой системы выделения параметров или принципов учета категории времени.

Abstract. Questions of accounting of the category of time by the economics are not only theoretical but also practical. From the direction of awareness of time depends the strategy of how to use it, and therefore the overall efficiency of the economy. At the present stage of development of economic science track of the time it has been too heterogeneous and diverse. You can talk about the absence of a clear system or principles of accounting of time category.

Ключевые слова: темп; ритм; время; балансы времени; инновационное время.

Keywords: pace; rhythm; time; time balances; innovative time.

Измерение времени выражает количественное определение тех или иных процессов, влияющих на хозяйственную деятельность. Блануца В.И. в своей работе [2, с.27] отмечает, что «следует различать событие (явление) и последовательность событий (время)». В экономике последовательность событий, или процесс важен не только сам по себе. Важным является и длительность этого процесса. Нельзя отрицать, что срок, за который протекает процесс производства, или за который происходит реализация инвестиционного проекта, является наиважнейшим параметром в экономических расчетах и даже в самой возможности осуществления (финансирования) этих процессов. Оценка объектов будет определяться «не только настоящим состоянием, но и ожиданиями изменений, динамикой» [8, с.131]. Таким образом, измеряются, как правило, длительность процессов или их отдельных элементов. Кроме того, здесь приобретает особое значение понятия ритма и темпа хозяйственных процессов.

Темп является количественной характеристикой, отображающей изменения в конкретный период времени [5]. Темп отражает насыщенность временного периода определенными процессами. Чем больше процессов происходит в конкретную единицу времени, тем более высокий темп характеризует данный период экономического времени. Темп экономических процессов характеризует возможности

использования времени. В ситуации с заранее определенным темпом можно определить степень эффективности использования экономического времени. Теория позволяет определить количество операций, которые могут быть произведены за данный период. Если отклонение от потенциально возможного является большим, то эффективность использования экономического времени является низкой и наоборот.

Измерение экономического времени является необходимым, поскольку дает численные данные относительно использования времени обществом и конкретными индивидами. Методом измерения экономического времени является составление балансов времени. Балансы времени являются именно статистическими категориями, отражающими в численном выражении те измерения способов использования времени, которые понес тот или иной субъект. Основным инструментом в данном случае является прямой подсчет часов (или минут) затраченных на осуществление конкретного вида деятельности. Существуют весьма многообразные фонды времени, отражающие как использование личного времени индивида, так и траты времени всего общества [9]. В зависимости от направления основных трат времени общества можно определить тип экономики и основной производственный ресурс. Так, основными могут являться природные, пищевые, энергетические, информационные или интеллектуальные ресурсы. В соответствии с этим основное время общества может использоваться на создание пищи, на завладение энергией, на формирование и использование капитала, на создание информации, на формирование интеллекта (повышение квалификации). В данном случае определить количество времени, затрачиваемого обществом на создание и управление тем или иным ресурсом можно через объемы капиталов, распределяемых между отраслями. Капитал является своеобразным индикатором интереса общества к той или иной форме деятельности. Направления перемещения капитала свидетельствуют не только об уровне выгодности, который уже сам по себе является характеристикой степени эффективности действий общества в целом и конкретных хозяйствующих субъектов в частности, но и о большом разнообразии субъектов, затративших свои силы в том или ином смысле в связи с отраслью, привлекая капитал. Любое распределение капитала предполагает работу не только субъектов, занятых в отрасли привлекающей капитал. Перемещение капитала в конкретную сферу деятельности свидетельствует об определенных затратах сил и времени со стороны государственных органов, частных инвесторов,

рабочих и т.д. Таким образом, чем большее количество капитала перераспределяется по всем возможным каналам в какую-либо сферу деятельности, тем больше своего времени экономические субъекты согласились уделить этой сфере и, соответственно, тем больший объем времени общества был затрачен в данном направлении.

Таким образом, хозяйствующие субъекты создают сложную систему учета экономического времени (см. рис. 1) для возможности определения качественных и количественных характеристик потребляемого времени. Наличие сознательного элемента потребления в виде учета и измерения характеристик потребляемого объекта подтверждают, что само потребление является вполне осознанным процессом, хотя и осуществляемым видимо по большей части автоматически. Хозяйствующий субъект потребляет экономическое время как ресурс, без потребления которого не возможна какая либо иная деятельность. Субъект не задумывается о необходимости подобного потребления. Потребление экономического времени становится неотъемлемым процессом хозяйственной деятельности, у которого оценивается не само наличие или отсутствие процесса, а эффективность процесса.



Рисунок 1. Измерение экономического времени

Время в современных теориях представляется овеществленным или инновационным. Овеществленное время отражает наследство

статичной теории с точки зрения современных подходов. На базе анализа статичных характеристик через понятие овеществленного времени производится оценка деятельности, эффективности и возможностей. Дж.Б. Кларк [3] говорит об орудиях труда, массе сырья и машин, как об окаменевшем времени, т.е. рассматривает фактически овеществленное время. Подобные категории позволяют оценивать эффективность деятельности хозяйствующего субъекта в текущем периоде.

Инновационное время приводит к опережению событий. Определенные процессы происходят ранее у одних субъектов экономики и позднее у других. В рамках инновационного времени возникает ряд вопросов. Для теории остается проблемой построение модели, описывающей причины и факторы, вызывающие подобное опережение, формирование набора методов, позволяющих использовать такое опережение максимально эффективно. Кроме того, ряд исследователей в свое время поставили вопрос о самой желательности подобного опережения событий. Например, Дж.Ст. Милль [7] рассуждает о том, что преждевременное строительство или действия, не вызванные текущими потребностями, делают страну беднее на сумму этих расходов. Встает вопрос: выгоднее ли стране тратить эту сумму сейчас или откладывать до времени возникновения потребностей. Возможно, стране дешевле построить и произвести (при отсутствии порчи) какой-либо объект в момент времени до наступления острой потребности. Здесь поднимается вопрос отложенного или опережаемого производства во времени.

Кроме того, встает вопрос процедуры экономии времени как такового. К. Маркс считал, что экономия времени состоит в сбережении рабочего времени [6]. Но ранее мы выяснили, что экономическое время не ограничивается астрономическими характеристиками, в которых учитывается рабочее время работника. Поскольку время является постоянно расходуемым ресурсом, вопрос экономии является достаточно сложным. С одной стороны, экономия любого ограниченного ресурса представляется всегда желательной процедурой, а с другой – в чем может быть заключена экономия ресурса, который продолжает непрерывно расходоваться даже в момент осуществления его экономии? Вероятнее всего, основным показателем экономии такого специфичного ресурса является повышение эффективности его использования. Даже экономия рабочего времени, на которой настаивает К. Маркс, связана в первую очередь с повышением эффективности использования сотрудников,

что в свою очередь и приводит к экономии непосредственно рабочего времени.

Экономия предполагает использование экономического времени, направленное на сокращение временных затрат. Экономии подлежит текущее время, овеществленное время и внерабочее время. Экономия текущего времени предполагает сокращение времени производительных процессов, времени поставок и финансовых операций. Другими словами, на данном уровне производится экономия времени процессов, протекающих в настоящий момент в сфере создания товаров и услуг. Эффективное использование текущего времени позволяет создавать сам овеществленный продукт на будущее и более эффективные системы сохранения уже имеющегося овеществленного времени общества. Овеществленное время представляет собой время прошлых поколений, затраченное на производство товаров и услуг. Время, затраченное данным образом, как правило, носит вещественный характер. В данном случае экономия времени предполагает сохранение уже имеющихся продуктов, товаров или фондов. Экономия внерабочего времени предполагает сокращение фондов общества и индивида, используемых вне рабочего времени. Как правило, между данными видами экономии времени существует тесная взаимосвязь. Экономия внерабочего времени позволяет создавать предпосылки для экономии текущего времени. Это происходит благодаря тому, что, сокращая траты времени населения на удовлетворение бытовых нужд, происходит высвобождение времени для повышения квалификации или общего уровня образования, что сказывается на эффективности производственной деятельности, в том числе и в форме уменьшения длительности определенных операций.

Экономия времени может выражаться как количественно, так и качественно. Количественное выражение экономии времени заключается в сокращении срока длительности тех или иных экономических процессов. В данном случае экономия носит буквальный характер и выражается в непосредственном, «видимом» сокращении трат времени. Другими словами, на проведении той же операции, что и ранее, в условиях экономии времени расходуется меньшее количество часов (минут, секунд). Качественное отражение экономии времени заключается в повышении эффективности самой операции. Непосредственное количество времени на проведение данной операции может оставаться прежним или даже возрастать, но общий эффект от ее совершения возрастает, что в конечном итоге экономит время, которое должно было бы быть потрачено на достижение прогрессивной

разницы при старой системе проведения операций. Например, при осуществлении операции прежнего уровня эффективности производилось пять единиц товара, а необходимое время составляло один час. При условии качественной экономии времени, необходимое время так же будет составлять один час, но в этот период будет произведено десять единиц товара, что экономит один час времени, который необходимо было бы потратить, при прежнем уровне эффективности для получения дополнительных пяти единиц. Другими словами, можно сказать, что, при качественном экономии времени, происходит увеличение темпа экономических процессов.

Проблема эффективности использования экономического времени стоит столь же остро, как и при использовании любого ограниченного ресурса. Само экономическое время в целом является не ограниченным в силу свойства непрерывности, о котором говорилось ранее. Между тем, именно использование времени порождает проблему ограниченности. В каждый момент экономическое время может быть использовано только одним единственным образом благодаря чему, может быть достигнуто только конкретное количество целей. Расход ограниченного ресурса времени на одну из целей не позволяет произвести ряд действий, необходимых для достижения другой цели экономического субъекта.

Каждый момент времени должен быть израсходован таким образом, что бы промежуток был максимально эффективно насыщен событиями. В результате, основной проблемой становится вопрос эффективности процесса использования экономического времени.

Распределение времени для производства благ есть не что иное, как наполнение временных промежутков определенными процессами. В данном случае время, которое наполняется процессами, необходимыми для производства данных благ, является эффективно используемым, а время, заполненное не относящимися к процессу производства действиями, надлежит всячески сокращать с целью увеличения общей эффективности временных затрат. Сложность ситуации заключается в определении того блага, которое признается необходимым к производству. Современное общество не готово однозначно ответить на вопрос «Что производить?». Основным ориентиром служит теория развития экономических систем, предполагающая, что следующей формой ведения хозяйствования будет постиндустриальная или информационная экономика. Государства стараются наладить общественное производство таким образом, что бы первыми перейти к данной форме ведения хозяйства. Макроэкономические субъекты выбирают осуществление тех

мероприятий, которые могут приблизить момент полноценного входа в новую экономику. Другими словами, целью производства становятся блага и услуги, адекватные новым требованиям и системе хозяйствования.

Список литературы:

1. Аскин Я.Ф. Проблема времени и ее философское истолкование. М.: Мысль, 1986. 200 с.
2. Блануца В.И. Сетевое время в социально-экономическом пространстве // География и природ. ресурсы. 2011. № 1. С. 26-33.
3. Кларк Дж. Б. Распределение богатства: Пер. с англ. / Дж.Б. Кларк, Л.П. Кураков. М.: Гелиос АРВ, 2000. 367 с.
4. Левина Л.А. Свободное время как фактор формирования всесторонне развитой личности.: Дис. ... канд. филос. наук: 09.00.01 Москва, 1984. 169 с. диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук, М. 1984 г. Научная библиотека диссертаций и авторефератов <http://www.dissercat.com/content/svobodnoe-vremya-kak-faktor-formirovaniya-vsestoronne-razvitoi-lichnosti#ixzz4HUXTIE4n> (дата обращения 8.09.2016)
5. Листвина Н. И. Время и общественное развитие // Принцип развития. – Саратов, 1972. – С. 224-234.
6. Маркс К. Из неопубликованных рукописей // Большевик. 1939. № 11-12, с.64
7. Милль Дж.С. Основы политической экономии с некоторыми приложениями к социальной философии: пер. с англ. М.: Эксмо, 2007. 1040 с.
8. Останин В.А. Экономическое пространство-время как общественное и частное благо: проблемы методологии познания и оценки // Современные проблемы гуманитарных и естественных наук [Текст]: материалы XXIV международной научно-практической конференции 1–2 октября 2015 г. / Науч.-инф. издат. центр «Институт стратегических исследований». Москва: Изд-во «Институт стратегических исследований»: Изд-во «Перо», 2015. С.116-132.
9. Патрушев В.Д. Использование совокупного времени общества [Текст]: пробл. баланса времени населения / В. Д. Патрушев. М.: Мысль, 1978. 216 с.

**НАУЧНЫЙ ФОРУМ:
ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ**

*Сборник статей по материалам I международной заочной
научно-практической конференции*

№ 1 (1)
Ноябрь 2016 г.

В авторской редакции

Подписано в печать 27.11.16. Формат бумаги 60x84/16.
Бумага офсет №1. Гарнитура Times. Печать цифровая.
Усл. печ. л. 7,125. Тираж 550 экз.

Издательство «МЦНО»
127106, г. Москва, Гостиничный проезд, д. 6, корп. 2, офис 213
E-mail: economy@nauchforum.ru

Отпечатано в полном соответствии с качеством
предоставленного оригинал-макета в типографии «Allprint»
630004, г. Новосибирск, Вокзальная магистраль, 3



**НАУЧНЫЙ
ФОРУМ**
nauchforum.ru

ISBN - 978-5-00021-084-0



9 785000 210840