

Негосударственное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Камский институт гуманитарных и инженерных технологий»



ВЕСТНИК КИГИТ

СЕРИЯ 8. Инновационные методы и технологии
в экономике и управлении народным хозяйством

№ 08.2 (50) • 2014

Ижевск 2014

ББК 60
УДК 378

Редакционный совет: председатель – докт. техн. наук, проф., академик *Никулин В.А.*; зам. председателя – канд. экон. наук, PhD, доцент, канд. экон. наук, академик РИА *Дегтева О.А.*; докт. техн. наук, профессор *Митюков Н.В.*

Ответственный редактор серии: докт. экон. наук, проф., Почетный работник ВПО РФ, заслуженный деятель науки УР, зав. каф. экономики НОУ ВПО КИГИТ *Павлов К.В.*

Члены совета: докт. техн. наук, проф., чл.-корр. РАН *Гусев Б.В.*; канд. техн. наук, академик МИА *Фомин П.М.*; докт. техн. наук, ст.н.с., чл.-корр. РИА *Толстых А.В.*; докт. техн. наук, проф., чл.-корр. РАН, академик РИА *Григорьев Б.А.*; докт. техн. наук, профессор *Касаткин В.В.*; докт. техн. наук, профессор *Сенилов М.А.*; докт. экон. наук, профессор *Павлов К.В.*; докт. техн. наук *Спирidonов С.В.*

Рецензенты: Российская инженерная академия (РИА); Удмуртское отделение Российской инженерной академии, секция РИА «Проблемы инженерного и научного образования».

Вестник КИГИТ: Серия 8. Инновационные методы и технологии в экономике и управлении народным хозяйством. Ижевск: Издательство КИГИТ, 2014. 73 с.

ISSN 2308-6769

© НОУ ВПО «Камский институт гуманитарных и инженерных технологий», 2014

© Авторы, постатейно, 2014

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Иванов С.А., Фирсова С.Н.</i> Особенности управления персоналом в обучающейся организации	4
<i>Ким Г.Л.</i> Методы государственного регулирования иностранных инвестиций	9
<i>Баранов И.А., Фирсова С.Н.</i> Оптимизация бизнес-процессов в коммерческих организациях	15
<i>Алферова А.С.</i> Проблемы управления дебиторской задолженностью	21
<i>Сальников П.С., Ким Л.Г.</i> Процесс управления изменениями в организации	24
<i>Бекеев С.Н., Русанова Е.В.</i> Государственное регулирование как основной фактор экономического роста	30
<i>Сабитов С.Э., Соловьёва Н.В.</i> Экономический эффект от заимствований зарубежных технологий	35
<i>Ким Ю.Л., Боткин И.О.</i> Социально-психологические методы управления.....	41
<i>Панькина Н.А., Ким Ю.Л.</i> Актуальность ранжирования финансовых рисков	46
<i>Личагина Т.Л.</i> Факторы прогрессивного развития национальной экономики	50
<i>Калугина Е.В.</i> Стратегическое планирование на предприятии.....	56
<i>Фролова Е.В., Русанова Е.В.</i> Эффективная финансовая политика в долгосрочной перспективе	61
<i>Михайлова К.М., Соловьёва Н.В.</i> Рыночный механизм ценообразования на газовом рынке	65
<i>Рогова Н., Дегтева О.А.</i> Выход российских компаний на международный фондовый рынок.....	69

УДК 331.105

Иванов С.А. гр. ММ-14 НОУ ВПО «Камский институт гуманитарных и инженерных технологий»;

Фирсова С.Н. к.э.н. доцент НОУ ВПО «Камский институт гуманитарных и инженерных технологий»

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ОБУЧАЮЩЕЙСЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Обучающейся организацию делают работающие в ней люди. Организация становится обучающейся только тогда, когда на каждом уровне в ней работают люди, настроенные на обучение и развитие, практикующие именно такой подход к своей жизни и труду.

Learning organizations are doing work in it people. The organization becomes a learning only when at each level, it employs people that are configured on the training and development of practitioners such an approach to his life and work.

Ключевые слова: Обучающаяся организация, системная работа, персонал.

Key words: Learning organization, systematic work, the staff.

Обучающимися организациями называют организации, умеющие создавать, приобретать и использовать знания, способные своевременно изменить свою деятельность в соответствии с новой информацией или переменами во внешней и внутренней среде. Впервые идею обучающейся (самообучающейся) организации выдвинул Питер Сенге в своей книге «Пятая дисциплина» в начале 90-х годов XX века. Он убедительно показал, что важными источниками конкурентного превосходства являются желание и способность организации постоянно учиться и быстро преобразовывать новые знания в действия. Это не просто обучение на основе проб и ошибок. Это целенаправленная стратегия, когда организация не винит в своих проблемах внешние обстоятельства, а ищет главную причину неприятностей в себе. Питер Сенге пишет: «Все другие виды ресурсов — капитал, труд, сырье, даже технологии и знания — могут быть перехвачены или скопированы конкурентами, но никто не в состоянии купить, скопировать или воспроизвести способность организации учиться». Неспособность обучаться не позволяет организациям своевременно решать внутренние проблемы, снижающие их эффективность и конкурентоспособность. Сегодня часто приходится слышать слова о том, что кризис — это не только угроза существованию компании, но и новые возможности. Однако новые возмож-

ности открываются лишь перед теми, кто готов к изменениям, к неожиданным решениям, к отказу от «вредных привычек», которые вчера были допустимы, а сегодня стали смертельно опасны. Поэтому выживут лишь те, кто не на словах, а на деле продемонстрирует способность к обучению и развитию.

Обучающейся организацию делают работающие в ней люди. Организация становится обучающейся только тогда, когда на каждом уровне в ней работают люди, настроенные на обучение и развитие, практикующие именно такой подход к своей жизни и труду.

Превращение организации в обучающуюся предполагает системную работу с персоналом, начиная от отбора и заканчивая мотивацией труда и организационной культурой. Такая системная работа может быть начата только в одном случае, если в нее поверит и ее начнет настойчиво претворять в жизнь руководство компании. Подчеркиваю, именно руководство, а не только отдел персонала! Отдел персонала может в этой работе взять на себя решение технических, организационных или методических вопросов, но не решение главной задачи — развитие у людей, работающих в компании, установок на развитие и на поиск резервов повышения личной и организационной эффективности. Работу с персоналом в обучающейся организации отличает высокая активность руководителей всех уровней в стремлении максимально полно использовать потенциал своих подчиненных. Изучение опыта обучающихся компаний в сфере работы с персоналом может помочь лучше осознать те возможности, которые конкретные организации могут использовать в собственной управленческой практике. Это в первую очередь работа по следующим направлениям:

- Поиск, отбор и адаптация новых работников
- Обучение и повышение квалификации
- Управление знаниями
- Оценка персонала
- Мотивация персонала
- Организационная культура
- Система сбора и внедрения предложений работников
- Информационная политика

В обучающихся компаниях новых работников стремятся подбирать с учетом не только сегодняшних требований, но и тех требований, которые данная должность (работа) предъявит к ним в будущем. Среди важнейших критериев отбора в обучающуюся организацию в первую очередь учитывается способность работника к развитию, его готовность внести свой вклад в развитие компании, его умение успешно сотрудничать с другими людьми. Соответствие нового работника этим требованиям играет важную роль и на этапе отбора, и на этапе его адаптации в организации в первые месяцы после приема на работу. Особый упор при отборе новых

сотрудников в обучающихся организациях делают на их ценности. Это означает, что при принятии окончательного решения о приеме на работу нового сотрудника, оценке его ценностных ориентаций уделяется не меньшее внимание, чем определению степени его соответствия требованиям должности.

Обучающиеся организации при поиске работников, подходящих для заполнения имеющихся вакансий, никогда не забывают об укреплении команды в целом. Это предполагает что-то вроде «инвентаризации» людей на ключевых позициях: Какие навыки требуются для достижения новых целей? Какой процент людей на ключевых постах сможет добиться нового уровня результатов? Достаточно ли у нас людей для осуществления новых планов роста? Кто те сильные сотрудники, на которых можно опереться, а кто будет мешать нам добиться успеха?

Организации способны чему-либо научиться только тогда, когда чему-то учатся их работники. Правда, это еще не гарантирует, что в итоге мы получим обучающуюся организацию. Но без обучающихся людей точно ничего не получится.

Один из способов интенсифицировать обучение сотрудников, которым активно пользуются обучающиеся организации, — превратить практически каждое мероприятие, которое проводится в компании, в обучающее. Люди учатся на выездных совещаниях, посвященных вопросам организационного развития, при регулярном подведении итогов работы подразделений или компании в целом, при проведении корпоративных праздников или процедур награждения лучших работников.

Процесс управления знаниями — это совокупность действий, предпринимаемых организацией для управления как формализованными знаниями, так и неформализованными знаниями, идеями, опытом, содержащимися в головах сотрудников. Создание и интенсивное использование эффективной системы управления знаниями является важной отличительной чертой обучающихся организаций. Формы управления знаниями могут быть самыми разными. Во многих организациях наиболее существенным компонентом управления знаниями являются регулярные встречи профессионалов, объединенных общими интересами, относящихся к одной профессиональной группе и стремящихся поделиться своим опытом.

Обучающиеся компании регулярно проводят встречи представителей различных структурных подразделений или даже разных организаций, которые делятся друг с другом идеями и новыми перспективами.

Задача руководителей в обучающейся организации состоит в том, чтобы использовать оценку подчиненных в качестве важнейшего инструмента их профессионального развития и повышения эффективности работы. Оценка подчиненных призвана показать руководителю, что следует сделать для того, чтобы завтра работник смог достичь существенного прогресса, а для работника оценка выступает как обратная связь, подсказывая, что следует улучшить в своей работе. Естественно,

такая оценка не сводится к аттестации, которая проводится раз в три года. Оценка персонала в обучающихся организациях осуществляется гораздо чаще. В одних компаниях — раз в квартал или раз в полгода, в других — ежегодно с использованием особой оценочной формы. Кроме того, каждый руководитель в обучающейся компании широко использует разные методы оценки персонала в процессе индивидуальной работы с подчиненными и с коллективом в целом: контроль работы подчиненных в разных его видах, практика подведения итогов, самооценка сотрудниками собственной работы, введение соревновательных процедур с определенной системой оценочных критериев. Специфика оценки персонала в обучающихся организациях состоит в ее ориентации на завтрашний день, на развитие. При этом речь идет не только о развитии оцениваемых сотрудников, но и их коллег. Руководители должны хорошо представлять, кто из их подчиненных будет готов занять место сотрудника в том случае, если тот будет переведен на более ответственную или сложную работу, на более высокую должность. Для пересмотра системы показателей и расширения арсенала методов, используемых в процессе оценки персонала, нужна совместная деятельность руководителей всех уровней. При этом руководители высшего звена должны осознать, что все планы повышения эффективности в работе компании обречены на провал, если своевременно не будут внесены необходимые изменения в практику оценки ключевых категорий сотрудников.

Питер Сенге очень точно сказал: «Только изменив наш способ мыслить и взаимодействовать с другими людьми, мы сможем изменить политику и практику управления». Обучающиеся организации стремятся создать среду, в которой каждый работник компании мог бы полностью проявить свои возможности. Это в полной мере реализуется в системе «бережливого производства» (lean production), когда установка на постоянные улучшения в работе становится требованием к работе и рабочему поведению каждого сотрудника компании. В обучающейся компании руководство нацелено на создание такого климата, в котором работники не только сами стремятся вносить свой вклад в развитие компании, но и ожидают такого же поведения от своих коллег.

Наличие эффективной системы сбора и внедрения предложений работников является отличительной чертой обучающихся организаций. Они стараются создать такой порядок, который не только дает практические результаты, но и формирует мышление и отношение к делу сотрудников.

Обучающиеся компании большое внимание уделяют поддержанию высокой информированности персонала по ключевым вопросам, рассматривая информирование не только в контексте повышения профессиональной эффективности сотрудников, но и как средство повышения их приверженности организации. Только приверженный персонал, принимающий близко к сердцу интересы бизнеса, испы-

тывающий более высокую личную ответственность за успехи и поражения компании, готов максимально содействовать ее развитию.

Вывод

Если антикризисные действия руководства компании характеризует стремление к самоограничению и выжидательная позиция: сокращение расходов, реструктуризация, оптимизация численности персонала, отказ от большинства проектов, связанных с развитием бизнеса, при котором сами подходы к управлению бизнесом не претерпевают никаких изменений - такая позиция в условиях кризиса, как показывает мировой опыт, является наиболее опасной. Шансы компании пережить кризис уменьшаются, если менеджмент упорно старается решать навалившиеся проблемы, ничего не меняя в сложившейся практике работы. Сегодня часто приходится слышать слова о том, что кризис — это не только угроза существованию компании, но и новые возможности. Новые возможности открываются лишь перед теми, кто готов к изменениям, к неожиданным решениям, к отказу от стереотипов, которые вчера были допустимы, а сегодня стали смертельно опасны. Поэтому выживут лишь те, кто не на словах, а на деле продемонстрирует способность к обучению и развитию.

Список литературы

1. Синге П. Пятая дисциплина. – испр. и доп. изд. «Олимп бизнес», 2010.
2. Ким Л.Г. Пути инновационного развития промышленных предприятий: Монография. Ижевск: Издательство УдГУ, 2011.
3. Ким Л.Г. Влияние внешней среды на деловую активность предприятия: Монография, Ижевск: Издательство УдГУ, 2011.

УДК 334.021

Ким Г.Л. Ижевская ипотечно-финансовая компания

МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Государство регулирует инвестиционную деятельность для развития рыночных отношений в стране. Регулирующая роль государства возрастает в условиях кризиса, а также проведения реформ. И наоборот, ослабевает при стабильной оживленной экономике.

The government regulates the investment activities for the development of market relations in the country. Regulatory role of the state increased in conditions of crisis and reform. Conversely, weakened with stable, vibrant economy.

Ключевые слова: Государственное регулирование, иностранные инвестиции.

Key words: Government regulation, foreign investment.

Государственным регулированием инвестиционной деятельности являются определенные законодательством формы и методы экономического и административного характера, которые используются органами управления для осуществления инвестиционной политики, которая обеспечивает государственные задачи социально - экономического развития страны и её отдельных регионов, а так же повышает эффективность инвестиций, обеспечивает безопасные условия для вложений в различные инвестиционные проекты.

Инвестиционная деятельность в России регулируется системой специальных нормативных актов, а так же общим государственным законодательством. Огромное значение имеют такие законы, как Конституция РФ, гражданский и налоговый кодекс, закон об акционерных обществах, о приватизации, о собственности, о внешнеэкономической деятельности, о валютном регулировании, о тарифном контроле и другие.

В нашей стране приняты и другие постановления, нормативные акты, которые регулируют инвестиционную деятельность. К ним можно отнести закон «Об инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.99г.

Этот закон определяет правовые, социальные и экономические условия инвестиционной деятельности, объекты и субъекты её, а так же предусматривает защиту

прав, имущества и интересов субъектов инвестиционной деятельности независимо от форм собственности.

Так же существует ряд постановлений Правительства РФ, целью которых является повышение роли государственной инвестиционной и структурной политики, стимулирование процесса привлечения внебюджетных инвестиций в производство, создание условий для дальнейшего развития инициативы частных инвесторов по реализации высокоэффективных инвестиционных проектов.

Государственное регулирование инвестиционной деятельности осуществляется:

- полностью соответствуя государственным инвестиционным программам;
- прямым управлением государственными инвестициями;
- путем введения системы налогов с дифференцированием налоговых льгот и ставок;
- предоставлением финансовой помощи в виде субсидий, дотаций, субвенций, бюджетных ссуд на развитие отдельных отраслей производства, территорий;
- проведением финансовой и кредитной политики, амортизационной политики, политики ценообразования (в том числе выпуском ценных бумаг в обращение);
- контролем за соблюдением государственных стандартов и норм;
- антимонопольными мерами, приватизацией объектов государственной собственности, включая незавершенное строительство;
- экспертизой инвестиционных проектов.

Государство, воздействуя на инвестиционную деятельность в стране, использует как административные, так и экономические методы воздействия. Административные или прямые методы регулирования воздействуют прямым образом на субъекты инвестиционной деятельности, при этом государство обладает правом и возможностью осуществления принуждения по отношению к другим экономическим субъектам, используя при этом запреты, ограничения, регламенты либо решения.

Законодательные и нормативные акты выступают в данном случае в качестве инструментов подобного воздействия. К примеру, законом установлено, что все инвестиционные проекты подлежат экологической экспертизе.

К финансовым методам воздействия государства относятся методы, с помощью которых государство может воздействовать путем стимулирования принятия инвестиционных решений в интересах самих субъектов и общества в целом. На практике государство использует сочетание этих двух методов воздействия для достижения целей в области инвестирования.

Активность инвестиционной деятельности зависит от проведения финансовой, ценовой, кредитной, амортизационной, валютной, налоговой и инвестиционной политики.

К финансовым методам так же можно отнести:

- установление ставок рефинансирования
- дифференциацию налоговых ставок
- налоговые льготы и скидки
- тарифы и ставки платежей за землю и природные ресурсы.

Закон об инвестиционной деятельности, которая осуществляется в форме инвестиционных вложений, предусматривает несколько форм государственного регулирования:

1. Инвестиционная деятельность совершенствуется путем:

- благоприятной системы налогообложения и механизмов начисления
- амортизации и использования отчислений на амортизацию
- создание специальных налоговых режимов, которые не носят индивидуального характера
 - защита интересов инвестора
 - предоставление субъектам инвестиционной деятельности льгот на пользование земель и другими природными ресурсами, которые не противоречат законодательству РФ
 - расширение использования средств населения и других внебюджетных источников финансирования жилищного строительства, а так же строительства объектов социально - культурного назначения
 - принятие мер по антимонопольной политике
 - создание и развитие сети информационно - аналитических центров, которые осуществляют проведение рейтинговых оценок субъектов инвестиционной деятельности
 - развитие финансового лизинга
 - расширение возможности использования залогов при осуществлении системы кредитования
 - создание возможностей формирования собственных инвестиционных фондов субъектами инвестиционной деятельности
 - проведение переоценки основных фондов в зависимости от темпа инфляции.

2. Прямое участие государства в формировании инвестиционной деятельности посредством:

- формирования перечня строек и объектов технического перевооружения для федеральных государственных нужд и финансирования их за счет средств, выделяемых из федерального бюджета

- разработка, утверждение и финансирование инвестиционных проектов, которые осуществляются в РФ совместно с иностранными государствами, а так же инвестиционных проектов, которые финансируются за счет бюджетных средств всех уровней

- предоставление на конкурсной основе государственных гарантий по инвестиционным проектам за счет средств федерального бюджета и средств бюджета субъектов РФ

- проведение экспертизы инвестиционных проектов

- размещение на конкурсной основе средств федерального и регионального бюджетов для финансирования инвестиционных проектов. Эти средства размещаются на возвратной и срочной основе с уплатой процентов, которые определяются законом о бюджете, либо на условиях закрепления в государственной части соответствующих акций создаваемого акционерного общества, средства от реализации которых идут в соответствующий бюджет

- разработка и утверждение стандартов, правил и норм и осуществление контроля над их соблюдением

- защита российских компаний от поставок морально устаревших, энергоемких, материалоемких технологий, оборудования, конструкций и материалов

- выпуск облигационных займов, гарантированных целевых займов

- предоставление концессий российским и иностранным инвесторам по итогам торгов

- вовлечение в инвестиционный процесс временно приостановленных строек и объектов, которые находятся в государственной собственности.

Независимо от форм собственности, всем субъектам инвестиционной деятельности государство гарантирует:

- гласность при обсуждении инвестиционных проектов

- обеспечение равных прав при осуществлении инвестиционной деятельности

- защиту капитальных вложений

- право обжалования в судебном порядке любых решений, действий или бездействия органов государственной власти, органов местного самоуправления и их должностных лиц

- стабильность прав субъекта инвестиционной деятельности.

Если государство принимает законы, которые устанавливают для субъектов инвестиционной деятельности иные правила, чем те, которые действовали при заключении договоров между ними, условия этих договоров сохраняют свою силу.

Исключение составляют те случаи, когда законом установлено что его действие распространяется на отношения, которые возникли из ранее заключенных договоров.

Законом так же предусматривается, что национализированы капитальные вложения, могут быть только при условии предварительного и равноценного возмещения государством убытков, причиненных субъектам инвестиционной деятельности.

Одной из форм защиты инвестиций является их страхование, которое осуществляется согласно законодательству РФ. Государственное регулирование инвестиционной деятельности является совокупностью государственных подходов и решений, которые закреплены в законодательстве, организационно - правовых формах, в рамках которых инвестор осуществляет свою деятельность.

Государственное регулирование выражается в управлении государственными инвестициями:

- система налогов с дифференцированием налоговых ставок и льгот
- финансовая помощь в виде дотаций, субсидий, льготных кредитов и бюджетных ссуд
- финансовая и кредитная политика
- ценообразование
- выпуск в обращение ценных бумаг
- амортизационная политика.

То есть к основным формам государственного регулирования инвестиционной деятельности можно отнести:

- регулирование финансовых инвестиций
- регулирования сфер и объектов инвестирования
- экспертиза инвестиционных проектов
- регулирование условий инвестирования средств за пределы государства
- проведение эффективной амортизационной политики
- налоговое регулирование инвестиционной деятельности
- регулирование участия инвесторов в приватизации
- льготное кредитование
- предоставление финансовой помощи

Для регулирования инвесторов на территории РФ государство пользуется следующими методами:

- экспертиза инвестиционных проектов, то есть оценка экономической целесообразности инвестиций в данный проект, отрасль или инвестиционную программу;

- контроль соблюдения государственных стандартов и норм, а так же правил обязательной сертификации.

К формам и методам регулирования инвестиционной деятельности относятся:

- защита интересов инвесторов
- установление льгот по уплате налогов для субъектов инвестиционной деятельности
- расширение использования средств населения и иных внебюджетных источников финансирования жилищного строительства
- предоставления субъектам инвестиционной деятельности льготных условий пользования землей и иными ресурсами
- разработка, утверждение и финансирование инвестиционных проектов, осуществляемыми муниципальными образованиями
- выпуск муниципальных займов в соответствии с существующим законодательством
- размещение на конкурсной основе средств местных бюджетов для финансирования инвестиционных проектов
- проведение финансовой и кредитной политики, политики ценообразования.

Вывод.

Таким образом установлено, что механизм государственного регулирования инвестиционной деятельностью представляет собой совокупность методов и инструментов воздействия государства на инвестиционную политику субъектов хозяйствования.

Список литературы:

1. «О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства» Федеральный закон от 29.04.2008 г. №57-ФЗ.

2. *Несветаев Ю. А.* Экономическая оценка инвестиций: учебное пособие. М.: МГИУ, 2005. – 2-е изд. – 163 с.

УДК 338.242.2

Баранов И.А. гр. ММ-13 НОУ ВПО «Камский институт гуманитарных и инженерных технологий»

Фирсова С.Н. к.э.н. доцент НОУ ВПО «Камский институт гуманитарных и инженерных технологий»

ОПТИМИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Механизм управления бизнес-процессами, направленный на радикальное улучшение деятельности предприятия является на сегодняшний день одним из инструментов нового типа. Управление бизнес-процессами промышленного предприятия означает не только обеспечение их бесперебойного протекания, но и их совершенствование. Оптимизация бизнес-процессов проводится для более эффективного поддержания целевых ориентиров производственно-коммерческой деятельности промышленного предприятия.

The mechanism of management of business processes aimed at radical improvement of the enterprise is today one of the tools of the new type. The management of the business processes of the industrial enterprise means not only ensuring continuous flow, but their improvement. Optimization of business processes conducted to better maintain the target production and commercial activity of industrial enterprise.

Ключевые слова: Бизнес-процесс, оптимизация, промышленные предприятия.

Key words: Business process, optimization, industrial enterprises.

Установлено, что процедура оптимизации предусматривает добавление или сокращение работ и их изменение, реструктуризацию самого процесса выполнения работ, применение структурной схемы, изменение соответствия работ и исполнительных звеньев. Проведение изменений на уровне бизнес-процессов требует учета причинно-следственных связей между работами и последовательности их выполнения во времени.

Оптимизация – это сравнительно небольшие изменения, направленные на улучшение существующих бизнес-процессов. Оптимизация нужна, если в целом бизнес-процессы работают, не приносят больших проблем и потерь (не угрожают

существованию предприятия), и, следовательно, нет потребности в коренных изменениях.

Выбор метода изменения бизнес-процессов – оптимизация или реинжиниринг (коренная перестройка ключевых бизнес-процессов предприятия) – определяется тем, насколько показатели предприятия отстают от запланированных. Если затраты превышают запланированные на 10-15% или времени на обслуживание клиентов тратится на 10-15% больше, чем хотелось бы – достаточно оптимизации (например, автоматизировать работу склада или разработать новые правила по повышению качества обслуживания клиентов). Реинжиниринг нужен в случаях, когда продолжение работы по существующим бизнес-процессам ведет к существенным финансовым потерям (например, существенное падение прибыли из-за того, что появились конкуренты, которые обслуживают клиента в 10 раз быстрее).

Начнем описание базовых технологий с принципов, без соблюдения которых оптимизация превращается в рассуждения на уровне здравого смысла.

Можно выделить четыре главных принципа.

Принцип первый. У оптимизации должна быть основа. Суть этого принципа заключается в том, что перед тем как проводить оптимизацию, надо четко выделить бизнес-процессы. Сначала надо "увидеть" ход протекания процессов, то есть зафиксировать их в виде моделей "как есть". Ведь если не удастся описать процессы, происходящие в настоящее время (например, из-за их высокой изменчивости), то и оптимизировать будет нечего (в данной ситуации можно выстраивать процессы заново, оценивать их оптимальность и улучшать уже новые процессы).

Принцип второй. При оптимизации "рыбу чистят с хвоста". Данный принцип означает, что оценивать оптимальность надо от частного к общему, выявляя отдельные недостатки, объединяя их в группы и оперативно устраняя. А если лично вам ближе подход от общего к частному, то вам нужен реинжиниринг, то есть комплексное, системное, "до основания".

Принцип третий. Решения по оптимизации - неоднозначны. Другими словами, велика вероятность того, что устраняя неоптимальность по одному критерию, мы ухудшаем процесс по - другому. Причем недостаточно просто знать об этом, надо еще и уметь выявлять такие последствия, оценивать преимущества и недостатки и делать обоснованный выбор.

Принцип четвертый. Сотрудники не любят оптимальные процессы. Неизбежным следствием настоящей оптимизации процессов является усиление эксплуатации исполнителей, поэтому неизбежно явное и неявное, часто даже неосознаваемое людьми сопротивление.

Из данных принципов достаточно логично следуют условия и шаги проведения оптимизации:

Перед тем как начинать работу по оптимизации, необходимо описать существующие в компании бизнес-процессы "как есть" (создать их модели). Описания должны быть четкими, однозначными и затрагивать уровень, на котором видна конкретная работа сотрудников. Объем моделей может быть разным: как по отдельному выделенному БП, так и по группе взаимосвязанных бизнес-процессов. Безусловно, чем больше процессов описано в модели, тем лучше и шире можно оценить их оптимальность.

Оценивая оптимальность, в первую очередь надо анализировать каждую часть бизнес-процесса, выполняемую конкретным исполнителем (далее мы будем называть ее процедура). Оценивая ее, надо проверять, к каким результатам приводит правильное выполнение, какие данные или материалы исполнитель получает в итоге, что он с ними делает, насколько оптимальны его действия, а также время работы и продолжительность выполнения процедуры.

Проанализировав каждую процедуру и определив ее явные недостатки, можно оценить оптимальность управления бизнес-процессом и оптимальность группы процессов. Результатами оценки оптимальности должны стать выявленные недостатки в процессе или группе процессов.

Затем надо разработать предложения по исправлению выявленных недостатков, перестроить модель процесса ("как будет"), учитывая данные предложения, пересмотреть действия исполнителей и кандидатуры самих исполнителей, а самое главное - улучшить средства труда. Улучшение средств труда заключается, конечно, не в разработке экспертных систем (осуществляемой в процессе реинжиниринга), а в усовершенствовании форм фиксации, хранения и первичной обработки данных, используемых при выполнении конкретной процедуры. Например, когда полномочия устанавливать правила предоставления скидок делегируются менеджеру по продажам, можно вставить в электронную форму бланка-заказа поля, при заполнении которых расчет скидки будет производиться автоматически (при этом может использоваться обычный Microsoft Excel).

На завершающем шаге надо оценить возможные ухудшения от предлагаемых улучшений в других местах процесса, в том числе и возможное сопротивление сотрудников.

Итак, главное условие успешности технологичной оптимизации - наличие модели или схемы процесса.

В свете изучаемой проблематики важно помнить, что кардинальные изменения второстепенных процессов, как правило, не приводят к значительным изменениям в производственно-хозяйственной деятельности, в то время как небольшие

изменения важных процессов могут привести к существенным положительным изменениям.

Критерии выбора бизнес-процессов для оптимизации:

- стратегическая важность процесса для предприятия;
- финансовая значимость бизнес-процесса для предприятия;
- значимость бизнес-процесса в рамках системы управления предприятием;
- периодичность выполнения процесса;
- ожидания внешних и внутренних потребителей продукции, производимой процессом.

Основываясь на некоторых практических предложениях, оптимальность внутренних бизнес-процессов промышленных предприятий автор предлагает измерять по следующим критериям:

- продолжительность выполнения бизнес-процесса или отдельных его процедур;
- стоимость всего процесса и его процедур;
- ключевые показатели результативности процессов;
- полнота, адекватность и своевременность поступающей /передаваемой информации;
- результативность управления информационными потоками;
- наличие дублирования функций;
- избыточность согласующих звеньев;
- логические ошибки / «узкие места»;
- степень участия ведущих сотрудников в принятии решений;
- распределение ответственности за результат выполнения бизнес-процесса.

Кроме того, процедура оптимизация бизнес-процессов выступает важнейшим резервом повышения эффективности стратегического управления деятельностью промышленного предприятия, следует отметить, механизм гармонизации бизнес-процессов должен включать алгоритмы:

- прогнозного управления, предусматривающего упреждение и подавление отрицательных воздействий внешней среды;
- саморегулирования и адаптации, нацеленный на применение того или иного варианта организации материальных и финансовых бизнес-процессов в зависимости от характера и параметров возмущений внешней и внутрифирменной бизнес-среды (информационного потока) с целью достижения оптимального значения общесистемного критерия эффективности функционирования бизнес-системы;
- управления резервами и ликвидностью, предусматривающий синхронизацию входящих и исходящих финансовых потоков с минимальными курсовыми по-

терями и риском с целью ускорения оборота капитала и снижения издержек гармонизации потоков;

– идентификация наиболее эффективного инструмента балансировки материальных и финансовых потоков. На сегодняшний день проект оптимизации бизнес-процессов на предприятии целесообразно проводить с помощью автоматизации многоаспектной деятельности промышленного предприятия или построения систем с помощью программного инструментария.

Как справедливо отмечают некоторые специалисты, внедрение единой ИТ – системы, охватывающей все аспекты ведения производственно-коммерческой деятельности позволяет:

– получить базу знаний предприятия, описывающую элементы ведения бизнеса и методы изменения их состояния, получить возможность отчуждения знаний пользователей системы и вовлечь пользователей в процесс формирования требований к функциональности;

– учитывать и анализировать все мероприятия, касающиеся разработки системы, планировать и прогнозировать развитие системы;

– унифицировать и ускорить разработку модулей автоматизации финансово-хозяйственной и административной деятельности предприятия, возможность отчуждения знаний разработчиков системы, использовать опыт команды разработчиков, повысить взаимозаменяемость.

Выводы

На основании проведенных исследований, можно сделать вывод, что необходимость оптимизации внутренних бизнес-процессов промышленного предприятия связывается с высокой динамичной современного делового рынка. Непрерывные и довольно существенные изменения в технологиях, рынках сбыта и потребностях клиентов стали обычным явлением и предприятия, стремясь сохранить свою конкурентоспособность, должны непрерывно перестраивать корпоративную стратегию и тактику.

В целом следует отметить, анализ и работа над внутренними бизнес-процессами идея далеко не новая, но, как показывает опыт, ещё не разработанная с той степенью глубины и конкретики на отечественном рынке, когда реальное внедрение в жизнь любого предприятия не будет вызывать проблем.

Список литературы

1. *Ефимов, В.В.* Описание и улучшение бизнес-процессов: учебное пособие. Ульяновск: УлГТУ, 2011.

2. Антонов А.В. Системный анализ: учеб. для вузов. М.: Высш. ШК., 2010.
3. Ким Л.Г. Влияние внешней среды на деловую активность предприятия: монография, Ижевск: Издательство УдГУ, 2011.
4. Всеобщее управление качеством: учебник для вузов / О.П. Глудкин, А.И. Гуров, Ю.В. Горин. М.: Горячая линия - Телеком, 2011.
5. Ефимов, В.В. Улучшение качества проектов и процессов / В. В. Ефимов. Ульяновск: УлГТУ, 2009.
6. Ким Л.Г. Пути инновационного развития промышленных предприятий: монография. Ижевск: Издательство УдГУ, 2011.
7. Елиферов, В.Г. Стандарт ИСО 9001:2000 и процессный подход // Все о качестве. - 2012. - №1 (28).

УДК 336.6

Алферова А.С. гр. ММ-13 НОУ ВПО «Камский институт гуманитарных и инженерных технологий»

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Управление дебиторской задолженностью это отдельная функция финансового менеджмента, основной целью которой является увеличение прибыли компании за счёт эффективного использования дебиторской задолженности как экономического инструмента.

Ключевые слова: Дебиторская задолженность, прибыль, убытки.

Проблема ликвидности дебиторской задолженности становится ключевой проблемой почти каждой организации. Она, в свою очередь, расчленяется на несколько проблем: оптимальный объём, оборачиваемость, качество дебиторской задолженности.

Решение этих проблем требует квалифицированного управления дебиторской задолженностью, что является одним из методов укрепления финансового положения фирмы. Мероприятия по возврату дебиторской задолженности входят в группу наиболее действенных мер повышения эффективности экономической политики и могут быстро принести положительный финансовый результат. Возврат задолженности в сжатые сроки — реальная возможность восполнения дефицита оборотных средств.

Управление дебиторской задолженностью может быть отождествлено с любым другим видом управления как процесс реализации специфических управленческих функций: планирования, организации, мотивации и контроля.

Планирование — это предварительные финансовые решения. Чтобы оно было эффективным, необходимо определить долгосрочную цель организации, сформулировать стратегию организации, определить политику действий, выбрать рациональные процедуры действий.

Организация управления означает координацию действий по такой последовательности: вся область действий должна быть сгруппирована по выбранным функциям; лицам, которые ответственны за свою деятельность, должны быть предоставлены адекватные права.

Под мотивацией подразумевается совокупность психологических моментов, которыми определяется поведение человека в целом.

Действия по контролю это подготовка стандартов действий и сравнение фактических результатов со стандартными.

Таким образом, управление дебиторской задолженностью представляет собой часть общего управления оборотными активами и маркетинговой политики предприятия, направленной на расширение объёма реализации продукции и заключающейся в оптимизации общего размера этой задолженности, обеспечении своевременной её инкассации. В основе квалифицированного управления дебиторской задолженностью фирмы лежит принятие финансовых решений по следующим фундаментальным вопросам:

- учёт дебиторской задолженности на каждую отчётную дату;
 - диагностический анализ состояния и причин, в силу которых у фирмы сложилось негативное положение с ликвидностью дебиторской задолженности;
 - разработка адекватной политики и внедрение в практику фирмы современных методов управления дебиторской задолженностью;
 - контроль за текущим состоянием дебиторской задолженности.
- Задачами управления дебиторской задолженностью являются:
- ограничение приемлемого уровня дебиторской задолженности;
 - выбор условий продаж, обеспечивающих гарантированное поступление денежных средств;
 - определение скидок или надбавок для различных групп покупателей с точки зрения соблюдения ими платёжной дисциплины;
 - ускорение востребования долга;
 - уменьшение бюджетных долгов;
 - оценка возможных издержек, связанных с дебиторской задолженностью, то есть упущенной выгоды от неиспользования средств, замороженных в дебиторской задолженности;
 - комплексная проверка дебитора на начальном этапе;
 - юридическое сопровождение сделок;
 - финансирование дебиторской задолженности;
 - учёт, контроль, оценка эффективности дебиторской задолженности;
 - взыскание просроченного долга;
 - претензионная работа с недисциплинированными дебиторами;
- Функции:
- использование (определение финансовых и управленческих целей)
 - организационная функция (обеспечение выполнения запланированных целей)
 - мотивирование (утверждение системы мотивации для сотрудников, участвующих в процессе управления дебиторской задолженностью)

контроль

анализ результатов и обратная связь

Участники

В современной экономике управление дебиторской задолженностью давно вышло за пределы функций только лишь финансового менеджмента. В современной коммерческой организации в процессе управления задействованы следующие лица и структурные подразделения:

Генеральный директор

Коммерческий отдел и отдел продаж (коммерческий директор, руководитель отдела продаж, менеджеры по продажам)

Финансовый отдел (финансовый директор, финансовый менеджер)

Юридический отдел и служба безопасности

Вывод

Для эффективного решения проблем управления дебиторской задолженностью необходимо определить фундаментальные вопросы, четко сформулировать основные задачи и распределить функции среди участников процесса управления.

Список литературы

1. *Крейнина М.Н.* Финансовое состояние предприятия. Методы оценки. М.: ИКЦ «ДИС», 2010.
2. *Ким Ю.Л.* Использование зарубежного опыта в создании нефтегазохимически кластеров в России: Сборник тезисов 66-ой международной молодежной научной конференции «Нефть и Газ-2012», Москва 17-20 апреля. 2012 г.
3. *Шамаева Н.П.* Промышленная кооперация как фактор экономического развития. Вестник УдГУ, № 2, 2014.

УДК 338.2

Сальников П.С. гр. ММ-13 НОУ ВПО «Камский институт гуманитарных и инженерных технологий»

Ким Л.Г. к.э.н., доцент НОУ ВПО «Камский институт гуманитарных и инженерных технологий»

ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЯМИ В ОРГАНИЗАЦИИ

Одной из основных проблем управления современным предприятием или организацией является их быстрое развитие и изменение в соответствии с современными рыночными принципами функционирования и растущими требованиями общества. Внешние условия функционирования современной организации касаются различных показателей ее деятельности, требуют гибкости системы управления, а значит и эффективной организационной структуры - как одного из ее важнейших элементов.

One of the main problems of management of a modern enterprise or organization is their rapid development and change in accordance with the modern market principles of functioning and growing demands of society. External conditions for the functioning of modern organizations cover a variety of indicators of its activity, require flexibility of the control system, and hence an effective organizational structure as one of its most important elements.

Ключевые слова: Управление изменениями, внешняя среда, стратегические изменения.

Key words: Change management, external environment, strategic change.

Изменения в организации обусловлены реакцией организации на развитие окружающей среды. Организации вынуждены постоянно приспосабливаться к среде, в которой существуют. Сами они также генерируют изменения во внешней среде, разрабатывая и выпуская на рынок новые товары и технологии, которые становятся доминирующими и находят широкое распространение.

Само изменение - это постепенный или ступенчатый процесс перевода организации на новый уровень с использованием существующих идей и концепций.

К изменениям в организации относятся:

в основной структуре - характер и уровень деловой активности, правовая структура, собственность, источники финансирования, международные операции и их воздействие, диверсификация, слияние, совместные предприятия;

в задачах и деятельности - ассортимент продукции и набор оказываемых услуг, новые рынки, клиенты и поставщики;

в применяемой технологии - оборудование, орудия труда, материалы и энергия, технологические процессы, канцелярская техника;

в управленческих структурах и процессах - внутренняя организация, трудовые процессы, процессы принятия решений и управления, информационные системы;

в организационной культуре - ценности, традиции, неформальные отношения, мотивы и процессы, стиль руководства;

в людях - руководство и служебный персонал, их компетентность, мотивация, поведение и эффективность в работе;

в эффективности работы организации - финансовые, экономические, социальные и другие показатели для оценки связи организации с окружающей средой, выполнения своих задач и использования новых возможностей;

престиж организации в деловых кругах и в обществе.

Концепция управления изменениями включает различные аспекты:

технологические;

структурные;

методические;

психологические;

политические;

финансовые и другие.

Традиционно стратегическое изменение представлялось как не частое, иногда однократное, крупномасштабное изменение. Однако в последнее время стратегическое развитие организации рассматривается как в большей степени непрерывный эволюционный процесс, в котором одно стратегическое изменение создает необходимость в других изменениях.

Организационные изменения применяются в различных организациях. При этом под организациями понимаются социальные целостности, которые направлены на реализацию определенных целей, построены как специально структурированные и координированные система, предназначенные для некоторой деятельности, и связанные с окружающей средой.

Большая часть литературы, посвященной организационным изменениям, основана на описанных Д. Левином трех стадиях процесса: размораживание, осуществление изменения и замораживание.

Размораживание - информирование о планируемом изменении; вовлечение всех, кого оно затронет; оказание поддержки; предоставление людям необходимого времени, чтобы привыкнуть к идее об изменении.

Изменение - осуществление изменения; оказание поддержки и обучение; мониторинг.

Замораживание - укрепление приверженности изменению для стабилизации желаемого состояния.

Рассмотренные выше стадии должны найти отражение в деятельности организации на всех уровнях.

Общим для большинства схем является направленное движение, начинающееся со стадии категорического отрицания и последовательно переходящее к стадии принятия или осуществления изменения как такового. В ситуации организационных изменений окончательный итог, к которому должна прийти организация, не является однозначным и неизбежным. В этой ситуации на этапе поиска компромиссов цели изменений могут быть скорректированы.

На практике специалистами предлагается модель процесса организационных изменений, включающего в себя четыре стадии: отрицание, уклонение, исполнение и поддержание.

1. Отрицание. Стадия отрицания начинается с момента представления данных в подтверждение необходимости изменений в организации. Отрицание предлагаемых изменений может быть обусловлено наличием у других членов организации альтернативных программ изменений или необходимостью других изменений, диктуемой внешними обстоятельствами. На данной стадии основная работа заключается в обработке информации и обсуждении ее ценности, уместности или своевременности. Агент изменений может принадлежать любому уровню организации и встретить сопротивление как сверху, так и снизу. Агент изменений может являться "генератором изменений", "ключевым агентом изменений" или "демонстратором" - в любом случае ему/ей потребуется поддержка "покровителей" или "сторонников" для придания изменениям импульса. Для дальнейшего продвижения необходимо, чтобы данные были предоставлены заинтересованным лицам и восприняты ими как достоверные, релевантные и убедительные.

2. Уклонение. Стадия уклонения начинается, когда под влиянием накопленных свидетельств осуществление изменений начинает восприниматься как весьма вероятное. Релевантность данных не оспаривается. Признается, что изменения в малых масштабах необходимы. Что теперь оспаривается, так это неотложность изменений. Возможны поиски данных, опровергающих срочность изменений. Если изменения диктуются внешним окружением, усилия затрачиваются на то, чтобы приостановить изменения или по возможности уклониться от участия в них. Причины такого поведения разнообразны. Среди них - разочарование, отсутствие чувства собственника, боязнь изменений. Сопротивление изменениям может являться следствием соперничества между командами или группами.

В то же время на данной стадии встречаются и активные формы сопротивления изменениям. Противники перемен изобретают разнообразные изощренные способы, чтобы не дать вовлечь себя в процесс изменений. Они могут пытаться запутать вопрос, отыскивая слабости в предлагаемом подходе к изменениям. Скажем, может быть поднят более серьезный вопрос, требующий первоочередного решения. Таким образом, противникам изменений иной раз удастся изменить курс действий. Существуют и не столь явные формы сопротивления изменениям. Среди них подмена темы обсуждения на совещаниях. Например, если намеченная тема дискуссии изменения рабочего процесса а, вместо нее обсуждаются кадровые вопросы. Если намеченная тема - персонал, начинается дискуссия об источниках финансирования бюджета или о смете расходов.

Подчиненные часто выражают свое согласие молчанием, которое может быть неверно истолковано совершенно противоположным образом как несогласие. Введенный в заблуждение менеджер, начинает настойчиво разъяснять назревшую необходимость изменений и добиваться вовлечения подчиненных в процесс изменений. Нередко это приводит к негативным результатам. Например, менеджер может использовать в качестве доказательств необходимости изменений ссылки на прошлые неудачи отдельных подчиненных.

На данной стадии необходимо добиться того, чтобы команда приняла как необходимость изменений, так и предлагаемый подход. Это крайне важно для того, чтобы команда начала воспринимать программу изменений как свою собственную. Достижение этой цели может потребовать много времени и усилий, но и вознаграждение велико - закрепленное в команде чувство "собственника" изменения.

3. Исполнение. Эта стадия, переход к которой происходит быстро, иногда поражает стороннего наблюдателя своими контрастами. Она начинается после того, как оппозиционеры высказались, раздражение исчезло, и все, наконец, согласилось, что изменения стоят того, чтобы попытаться "сделать это". Отличительной особенностью этой стадии является энергичная работа по реализации изменений. Часто одно конкретное изменение вызывает "цепочку" взаимосвязанных, "вторичных" изменений. Выясняется, например, что требуется ввести незначительные изменения в процесс составления бюджета, в структуру, в систему найма и т.д. Иными словами, обнаруживается необходимость множества мелких изменений, чтобы сделать возможными намеченные крупные изменения. Общая для менеджеров тенденция на этой стадии - отдаться инерции: трудная часть работы по достижению согласия и вовлечению выполнена, и можно отойти в сторону и позволить процессу развиваться самостоятельно. Это опасно по двум причинам:

Во-первых, если работа распределена между командами и индивидуумами неравномерно, это может испортить взаимоотношения и, в конечном счете, разрушить весь процесс изменений.

Во-вторых, существует опасность перегрузки процесса изменений множеством новых задач сверх намеченных изначально.

Итак, организация способна и готова к изменению. Ведущая роль переходит от "генераторов изменений" к "исполнителям изменений". Одна из задач последних заключается в противодействии тенденции к перегрузке. Необходимо определить: что следует, и что не следует изменять. Эта проблема упоминается в статье Бекхарда и Харриса об управлении переходом от настоящего к желаемому будущему. Разногласия по этой проблеме могут привести организацию к состоянию раскола, аналогичному наблюдавшемуся на более ранних стадиях процесса изменений.

Данная стадия может иметь два итога. Один из них - смерть, когда все разваливается под собственной тяжестью. Другой итог - концентрация энергии. Необходимо провести тщательный анализ поля сил, выделить критические элементы изменений и точно определить цели. Данная стадия может затянуться на годы. Организация может переходить к следующему этапу изменений только после того, как последовательно пройдет все более ранние этапы.

4. Поддержка. Данная стадия недостаточно изучена, хотя является ключевой для любого процесса изменения. На этой стадии энергия направляется на доведение до конца программ и проектов. Это стадия замораживания, на которой ведущая роль принадлежит "адаптерам изменений". Данную стадию можно считать успешно завершенной в том случае, когда новшества в структуре и поведении становятся привычными.

Выводы

Основные изменения в организации обусловлены реакцией компании на развитие окружающей среды. Предприятия вынуждены постоянно приспосабливаться к среде, в которой существуют. Сами они также генерируют изменения во внешней среде, разрабатывая и выпуская на рынок новые товары и технологии, которые становятся доминирующими и находят широкое распространение.

Вместе с тем, решение проблем развития и изменения организаций важно не только для убыточных, но и для успешных, динамично развивающихся предприятий. В настоящее время процесс внедрения изменений на предприятиях и в компаниях становится новым концептуальным подходом к управлению. В связи с этим особую важность приобретают процессы изменений всей системы функционирования предприятия и ее организационной структуры, включая процессы, людей, потребителей и т. д.

Список литературы

1. *Том Н.* Управление изменениями. // Проблемы теории и практики управления. 1998. – №1.
2. *Питерс Т., Уоттермен Р.* В поисках эффективного управления. / Т. Питерс, Р. Уоттермен. М.: Наука, 2007. 420с.
3. Модели изменений [электронный ресурс] / режим доступа: [//uprav.org.ua/index.php?option=com_category&layout=blog&Itemid=137](http://uprav.org.ua/index.php?option=com_category&layout=blog&Itemid=137)

УДК 336.3

Бекеев С.Н. гр. ММ-13 НОУ ВПО «Камский институт гуманитарных и инженерных технологий»

Русанова Е.В., соискатель, ФГБОУ ВПО «Удмуртский государственный университет»

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КАК ОСНОВНОЙ ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Одним из факторов, объясняющих стремительный рост экономики Южной Кореи, явилось сильное и эффективное руководство в лице авторитарных правительств, отложивших демократические и политические преобразования в пользу экономического развития.

One of the factors explaining the rapid growth of the economy of South Korea was strong and effective leadership in the face of authoritarian governments, deposited democratic and political reforms in favor of economic development.

Ключевые слова: Экономический рост, государственное регулирование.

Key words: Economic growth, government regulation.

На протяжении трех последних десятилетий человечество имело возможность наблюдать за некоторыми развивающимися странами, демонстрировавшими миру "экономические чудеса". Конечно же, речь идет о молодых наиболее развитых государствах, которые в 60-70 гг. выделились и обособились в отдельную группу, получившую название "Новые индустриальные страны"(New industrializing countries). Эта группа постоянно пополняется, и в настоящее время в нее входят около полутора десятков стран и территорий. Прочное место среди них занимает Южная Корея.

О быстром экономическом росте Республики Корея говорилось немало. Эту "историю успеха" связывают с высокими темпами роста ВВП, которые составили 8,6% в период с 1962-1988г и превращением страны из традиционно сельскохозяйственной во вполне индустриальную, среди достижений которой уровень ВВП на душу населения более 5000\$ и 13 место в списке ведущих торговых государств мира.

На стремительный рост экономики Южной Кореи оказывали и оказывают влияние самые различные факторы - объективные и субъективные, экономические и политические, внутренние и внешние, такие как:

- ориентированная на экспорт, на взаимодействие с внешним миром стратегия развития;
- благоприятный международный экономический климат 60-х-первой половины 70-х годов, облегчивший доступ к внешним источникам ресурсов;
- сильное и эффективное руководство в лице авторитарных правительств, отложивших демократические и политические преобразования в пользу экономического развития;
- относительно малые затраты на содержание военно-промышленного комплекса (2-3% против 60-70% северо-корейских затрат);
- привлечение иностранных капиталовложений - как финансовых, так и технологических: промышленное оборудование и "know how";
- этническая и культурная однородность, а также конфуцианская традиция, особую ценность придающая трудолюбию, образованию, жизненному успеху и преданности своей нации.

Эти и многие другие факторы во многом определили быстрые темпы развития экономики Республики Корея.

К сожалению, вопросы, касающиеся экономического развития Южной Кореи в настоящее время недостаточно широко освещены в России. Из-за отсутствия современных статистических данных в реферате фигурируют цифровые данные до 1990г. Но несмотря на то, что цифры несколько устарели, имеющаяся в нашей стране информация достаточно правдиво отражает положение дел в Южной Корее.

В процессе подготовки реферата мною были изучены материалы:

- книги

О факторах экономического развития Южной Кореи можно говорить много и подробно, однако в своём реферате мне хотелось бы остановиться на роли государства, экспортной политике и заимствованных технологий (как промышленного оборудования, так и "know how") в развитии экономики Республики Корея.

Что касается фактора экспортной политики, то было бы справедливо считать его наиболее весомым фактором, служившим движущей силой роста корейской экономики.

О роли государства т.к. этот фактор является одним из определяющих факторов быстрого темпа развития экономики Кореи. Что касается роли заимствованных технологий, то этот фактор не был определяющим, однако обращение к зарубежным технологиям явилось естественным следствием экспортной модели развития экономики Кореи, поэтому нельзя не оценить роль этого фактора в формировании современной экономики Кореи и приобщении страны к мировым достижениям НТР. Также этот фактор недостаточно широко освещен в русской литературе по

сравнению с другими факторами, но тем не менее он представляет интерес для изучения, а может быть и частичного применения в России.

Правительство принимало новые законы и тщательно пересматривало уже существующие, а также принималось множество мер политического характера с целью увеличения накоплений, расширения экспорта, содействие вложению как национального, так и иностранного частного капитала, привлечение инвестиций и технологий из-за рубежа. Правительство сделало максимум возможного для создания социальной инфраструктуры: дороги, дамбы, порты, железные дороги и школы. К правительству часто обращались с просьбами взять на себя риск, связанный с инвестиционной деятельностью частных предпринимателей, предоставляя гарантии по внешним займам, используемым для покрытия расходов на крупномасштабные проекты.

Очевидно, что в современных условиях высокоразвитого разделения труда в основе любых регулирующих мер лежит денежное обращение. В Корее достижению финансово-денежной сбалансированности уделялось первоочередное внимание. Даже в годы значительных хозяйственных трудностей денежное обращение, инфляция, дефицитность государственного бюджета не выходили из под контроля государства. Центральную роль в этом играла государственная монополия в кредитно-финансовой системе. Другое важное направление государственного регулирования Южной Кореи пролегает в валютной сфере. В разных вариантах принуждения к тому, чтобы держать иностранную валюту на специальных счетах в ЦБ, действует в Корею с 1949 года.

Концентрация финансовых и валютных ресурсов в руках государства воздействовало на формирование основных пропорций общественного производства. При этом основная ставка делалась на всемерное поощрение экспорта. Государство использовало субсидирование национальных экспортеров, которым предоставлялись банковские льготы. По самым скромным оценкам только в 70-е годы они ежегодно поглощали не менее 1/10 ВВП.

Государственные кредиты такого рода составляли:

15% от ВВП - 1962-1966гг.

39% от ВВП - 1932-1936гг.

46% от ВВП - 1977-1981гг.

При этом нужно отметить, что кредиты концентрировались в потенциально наиболее эффективных сферах экономики. Также осуществлялся контроль за целевым использованием кредитов.

Высокая активность государственного регулирования с большой отчетливостью обнаруживается в формировании отраслевых пропорций. Например, при проведении аграрной реформы наиважнейшей составной частью стало принуди-

тельное дробление крупных земельных наделов на более мелкие- мера, невозможная без прямого активного вмешательства государства. В этой связи следует сослаться на программу "целевого развития". Начиная с 70-х годов специальными законами выделялись 7 отраслей первоочередного внимания:

- машиностроение
- электроника
- текстильная промышленность
- черная металлургия
- цветная металлургия
- нефтехимия
- кораблестроение

Этим отраслям оказывалось явное предпочтение в снабжении ресурсами, они пользовались преимущественными налогами и др. льготами. Одновременно государство жестко регулировало конкуренцию в приоритетных отраслях, принуждая к объединению частные компании или к уходу с данного рынка. Государство нередко шло на прямую компенсацию убытков "избранных экспортеров". Особо стоит отметить, что льготы, предоставляемые государством, привели к образованию высокомонополизированной производственной, особенно экспортной структуры. В первой половине 80-х годов доля 30 крупнейших южнокорейских конгломератов в обрабатывающей промышленности достигла 1/3, а в экспорте превысила 1/2.

Глядя на сильное влияние государства на экономику Южной Кореи возникает вопрос: можно ли рассматривать корейские частные фирмы как самостоятельные единицы. Этот вопрос можно поставить на основании следующих факторов:

1. высокая зависимость деятельности частного сектора от привлечения заемных средств.
2. под контролем государства находится качество продукции в важнейших экспортных отраслях. Государство добивалось, чтобы цены на товары, импорт которых запрещался или ограничивался не превышали условно среднемировые.
3. каждый месяц проводились совещания по вопросам экспорта под руководством президента страны, на которых устанавливались ориентировочно экспортные задания крупным конгломератам.
4. государство жестко контролировало рабочее движение, что избавило предпринимателей от каких-либо серьезных проблем помимо "капитал-труд".

Не менее жестко государство в Южной Корее контролирует иностранный капитал. Важно отметить, что прямые иностранные капиталовложения с 1967-1986гг. составляют менее 2 % от совокупных валовых инвестиций. Южная Корея стремится привлечь не всякие иностранные инвестиции, а только те, которые вписываются в общую стратегию ее развития. Поэтому не менее 2/3 иностранных капи-

таловложений концентрируются в таких приоритетных отраслях, как химия, машиностроение и электроника.

Таким образом мы имеем " трехсторонний альянс": государство-местный капитал- иностранный капитал. Но при несомненном соблюдении интересов всех трех сторон, государство является единственным полностью самостоятельным участником, решения которого обязательны для всех остальных.

Также заслугой государства является централизованное планирование с использованием средне и долгосрочных планов и целевых программ, с установлением порой конкретных производственных заданий и сроков их выполнения, со строгой системой контроля хозяйственной деятельности и безжалостным экономическим уничтожением неудачников. В сущности экономика Южной Кореи представляет наиболее гармоничное сочетание планового и рыночного способов ведения хозяйства.

Выводы

Именно формирование и умелое использование такого механизма государственного регулирования и позволило Южной Корее в относительно сжатые сроки преодолеть экономическую отсталость и занять достойное место в мировой цивилизации.

Список литературы

1. *Ким Ю.Л.* Использование зарубежного опыта в создании нефтегазохимических кластеров в России. Сборник тезисов 66-ой международной молодежной научной конференции «Нефть и Газ-2012» Москва 17-20 апреля. С.71.
2. *Дак Ву Нам* Опыт экономического развития Республики Корея в условиях рыночной системы.
3. *Жуков С.В.* Роль государства в сотворении "южнокорейского чуда". Институт Мировой экономики и международных отношений РАН.
4. *Ку Бон Хо* Экономика Кореи: структурное урегулирование в целях экономического роста". Институт развития Кореи, Советско-южнокорейский симпозиум. Москва, июнь 1991г.
5. *Пак В.К.* Институт Востоковедения РАН, Советско-южнокорейский симпозиум. Москва июнь 1991г.

УДК 336.3

Сабитов С.Э. ММ-14 НОУ ВПО «Камский институт гуманитарных и инженерных технологий»

Соловьева Н.В., соискатель, ФГБОУ ВПО «Удмуртский государственный университет»

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ ОТ ЗАИМСТВОВАНИЙ ЗАРУБЕЖНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Наряду с привлечением иностранных инвестиций, начиная с 80-х годов экономическая политика Южной Кореи была направлена на привлечение из-за рубежа современных технологий. В силу различных причин объемы заимствований в области технологий были не столь значительными, как в сферах заемных средств и прямых капиталовложений, ее роль в переводе южнокорейской экономики на современные рельсы и в приобщении страны к достижениям НТР была достаточно высока.

In addition to attracting foreign investment, since the 80-ies of the economic policy of South Korea was aimed to attract from abroad modern technology. although for various reasons the volume of borrowing in technology were not as significant as in the areas of loans and direct investment, its role in the translation of the Korean economy in a modern track and in the admission of the country to the achievements of scientific and technological revolution was nevertheless quite high.

Ключевые слова: Иностранные технологии, капиталовложения.

Key words: Foreign technology, investment.

Для широкого внедрения современных технологических процессов необходимо было приобретать соответствующую технику. Среди закупаемой техники, непосредственно не связанной с производственными процессами, преобладающее место занимали транспортное оборудование и подвижной состав, электроприборы и аппаратура. По условиям заключаемых контрактов подобного рода поставки финансировались кредитами из расчета 3% годовых с погашением задолженности в трехлетний срок.

Кроме этого Южная Корея была вынуждена приобретать и машинное оборудование, непосредственно используемое в производственных процессах. Как правило, закупки станков и агрегатов сопровождалась приобретением прав на использование технологических процессов. Потребность в них увеличивалась с каждым годом. Соответственно росли и отчисления на оплату как самой техники, так и тех-

нологии "know how". Всего за 1962-1982гг. между Южной Кореей и развитыми капиталистическими странами была зафиксирована 2281 сделка на приобретение технических "know how" на общую сумму 681 млн.\$, что составило 47,7% суммы прямых инвестиций за тот же период.

Львиная доля сделок, связанных с приобретением производственного оборудования и связанных с ним "know how", заключалось с японскими бизнесменами(56,4%), хотя к сотрудничеству с южнокорейскими фирмами на этом поприще они приступили на 4 года позже чем американские и прочие деловые круги.

Доминирующим был и удельный вес Японии в суммах южнокорейских отчислений за используемую технику и технологии. Всего за 10 лет (1967-1977) японские предприниматели получили 52 млн.\$ (59%), тогда как за 15-летний срок (1962-1977) Америке и Западной Германии досталось соответственно 24.3 млн.\$(27.7%) и 4.4 млн.\$(5%).

1975г. 64.1% всех отчислений за использование иностранной техники и технологий падало на долю США и Японии 4796 и 7074 млн.\$. Отмечая исключительно высокую степень зависимости от этих двух стран, южнокорейская ассоциация Внешней торговли 17 июля 1976г. выступила с призывом незамедлительно диверсифицировать источники, из которых заимствуются и внедряются техника и технологии. Однако побудительным мотивом этого призыва служили не только количественные расчеты.

По оценкам Национального Института Науки и техники выходило, что только 30% "know how"(заимствованных из США и стран Западной Европы) можно было отнести к передовым технологическим процессам, а оставшиеся 70%(внедрявшиеся через посредство Японии) оценивались как отсталые и устаревшие.

После проведенного исследования в Южной Корее был создан Консультационный Центр по привлечению технологии, который давал (при консультации иностранных специалистов) предварительные оценки "know how", намеченных к внедрению, с целью устранения негативных факторов.

В свете изложенных данных хотелось бы отметить и то, что бывали случаи, когда японские фирмы продавали какое-либо оборудование по спекулятивным ценам причем выпускаемая на этом оборудовании продукция не отвечала принятым стандартам. О таких казусах южнокорейская пресса сообщала неоднократно, и, видимо, отнюдь не случайно в середине 70-х годов сеульские власти приняли ряд мер, направленных на диверсификацию источников не только займов, но и технической помощи.

Однако на практике произошла диверсификация не источников займов, а диверсификация технологических процессов в сфере распределении по отдельным отраслям южнокорейской промышленности.

Рассмотрев в целом положение с заимствованием извне современной технологии на длительном отрезке времени, проследим теперь динамику этого процесса.

Заимствование иностранной техники и технологии распадается на три периода. В течение первого периода (1962-1966) число сделок и их стоимость выражались минимальными величинами. Это объяснялось с одной стороны, ограниченностью задач, а с другой стороны нестабильностью политической обстановки в Южной Корее и отчасти проистекающим отсюда неверием деловых кругов из развитых капиталистических стран, что их оборудование и технологии попадут в надежные руки. Во время второго периода Южная Корея по-настоящему приступила к реализации программы индустриализации. Создание абсолютно новых для страны отраслей производства обусловило резкое возрастание потребностей в современной технологии, что привело к обильному притоку зарубежных "know how".

В течение второго периода наблюдается быстрый рост как числа заключенных сделок (в 9,6 раза), так и сумм корейских отчислений за заимствованную технику и технологию (в 35,5 раза). Очевидное превосходство второй из названных цифр является свидетельством того, что в Южную Корею стали поступать сложная техника и дорогая технология.

Характерные черты третьего периода (1977-1988) определяются переходом к "новой стадии индустриализации", основные задачи которой сводились к тому, чтобы осуществить постепенный переход от производства трудоемкого к производству капиталоемкого и техноемкого.

Выполнение кардинальных задач завершающей стадии индустриализации упиралось в проблему заимствования и внедрения новейшей техники и передовой технологии.

В апреле 1979 года корейские власти внесли очередные поправки в правила привлечения иностранной технологии и реализовали таким образом вторую фазу либерализации.

Новые правила запрещали покупку технологий:

1. если контракты предусматривались всего лишь простое использование образцов, фабричных марок и торговых знаков;
2. если контракты имели в виду только продажу сырьевых материалов или отдельных компонентов, деталей и узлов для предполагаемой продукции;
3. если контракт содержал ограничительные условия относительно экспорта намечаемых к выпуску изделий;
4. если контрактом предлагалась технология устаревшая, несовершенная, или с какими-либо отклонениями от нормы;
5. если контракты затрагивали особую технологию, которая, по определению министра по делам науки и техники, "служила интересам независимого развития";

б.если министр экономического планирования не считал возможным признать те или иные контракты жизненно необходимыми.

Как отмечалось выше, по пересмотренным правилам власти могли без колебания отвергнуть заявку, если предлагаемым контрактом предусматривалось простое использование южнокорейскими фирмами иностранных торговых марок и фабричных знаков. Побудительным мотивом для корейских бизнесменов служила в данном случае тяга местных потребителей к приобретению товаров с зарубежной фабричной маркой, поскольку качество изделий, выпускаемых для реализации на внутреннем рынке, оставляло желать лучшего. Кроме того, южнокорейские фирмы пытались таким путем расширить свои внешние рынки, сбывая на них отечественные изделия, украшенные какой-нибудь прославленной иностранной маркой. Власти неодобрительно относились к подобного рода не патриотичности потребителей и не совсем чистым устремлениям бизнесменов. В 1978г. в Корею было зарегистрировано всего лишь около 15 фирм, которые использовали зарубежные торговые марки.

Вполне, возможно, что правила, касающиеся иностранных фабричных знаков, неукоснительно проводились бы в жизнь, если бы не два обстоятельства, связанных со спортом: очередные азиатские игры 1986 года и Олимпиада 1988 года. Предвкушая огромный наплыв зарубежных гостей, власти моментально ослабили запрет на использование заграничных фабричных знаков.

Как следствие этого число фирм, пользующихся иностранными торговыми марками, за период с 1978 по 1983 год увеличилось в 32,3 раза. Также заметно возрос приток ультрасовременной технологии в электронную промышленность и машиностроение. В течение 1982 года количество сделок по передаче электронных технологий южнокорейским фирмам превысило уровень 1981 года на 28,7%.

Постепенно правительство делало все большую ставку на привлечение самых совершенных технологий. Президент настаивал на том, чтобы все частные фирмы в обязательном порядке обменивались имеющимися в их распоряжении зарубежными технологиями. В свою очередь Министерство торговли и промышленности объявило, что оно будет поощрять внедрение мелкими и средними фирмами новых зарубежных технологий. Система поощрения вступила в силу с 1984 года и в первую очередь распространилась на фирмы, занятые выпуском электронных изделий.

Был создан фонд финансовой и технической помощи предприятиям, которые отважатся развертывать деятельность на престижном, но пока неизведанном поприще электроники. В 1988 году сумма фонда составляла 400 миллионов долларов. С 12 августа 1983 года Министерство финансов обязало банки интенсивно поддерживать частные фирмы, которые обратятся за займами в целях внедрения иностранных технологий.

Специальные займы поддержки предоставлялись на пятилетний срок, при двухгодичном льготном периоде, из расчета 10% годовых.

В свете изложенных данных, целесообразно выделить очередной, четвертый период, который характеризуется заметным креном в сторону США и ведущих стран Западной Европы в области заимствования технологий. Подобный крен можно объяснить тем, что США и Западная Европа, не видя в Южной Корее потенциального конкурента, поставляли самые современные технологии. Тогда как Япония, обеспокоенная быстрыми темпами развития соседа, поставляла в Корею далеко не самые современные технологии.

Довольно многочисленные сделки по передаче "know how" в 1983 году делились на три категории. Задачи сделок первой категории: освоить с помощью зарубежной технологии выпуск какого-либо вида продукции, не изготовлявшегося ранее в Корее, с целью монополизировать их производство и сбыт на внутреннем рынке.

Вторую категорию составляют сделки, в которых корейские фирмы ставили перед собой задачи, связанные с расширением экспорта,- освоить собственный выпуск новых высококачественных изделий и выйти с ними на внешний рынок.

Сделки третьей категории, в которых с корейской стороны участвовали лишь крупнейшие фирмы, преследовалась цель поднять отдельные отрасли отечественной промышленности на качественно новую ступень. Примером такой сделки может служить техническое соглашение между корейской фирмой "Sumsung", американской компанией "Micron technology", и с японской корпорацией "Sharp". По условиям соглашения корейская сторона заручилась правом экспортировать в США кристаллики для запоминающих устройств. Для этого недалеко от Сеула был построен завод для изготовления полупроводников. За первые пять лет эксплуатации завода сумма экспорта составила 650 миллионов долларов. Почувяв, что бизнес, начатый этой фирмой приносит огромную прибыль к производству полупроводников подключились такие фирмы ,как "Daewoo" и "Gold Star". Можно сослаться и на южнокорейское судостроение. Заимствуя технологии сначала из Японии, а потом из Англии, Франции, Норвегии и Голландии, Южная Корея по объему получаемых заказов на суда вышла на второе место в мире.

Оснащение южнокорейской промышленности новыми видами оборудования происходило по разным каналам. Промышленное оборудование поступало и по линии коммерческих займов, но отнюдь не всегда вместе с ними предоставлялась технологическая помощь, поэтому забота о подготовке соответствующих технических кадров ложилась на плечи корейцев.

Иная картина складывалась при передаче "know how". В соответствии с техническими соглашениями зарубежная фирма брала на себя обязательства либо на-

правлять в Южную Корею технических консультантов, либо подготовить местных специалистов. В подготовке местных кадров и состояла особая ценность зарубежной технологической помощи, при условии, если она находилась на уровне последних достижений НТР.

Вывод.

По суммарной стоимости заимствование технологий не шло ни в какое сравнение, ни с прямыми инвестициями, ни тем более с коммерческими займами. Однако, уступая им в указанном плане, иностранная технологическая помощь во многих случаях приносила более позитивные результаты, а иногда и более быструю финансовую отдачу, нежели коммерческие займы и прямые инвестиции. Вот почему в последнее время Южная Корея стала уделять повышенное внимание заимствованию передовой технологии и привлечению в смешанные предприятия прямых инвестиций, если иностранные капиталовложения сулят ей повышение технического уровня отечественной промышленности.

Список литературы

1. *Ку Бон Хо* Экономика Кореи: структурное урегулирование в целях экономического роста". Институт развития Кореи, Советско-южнокорейский симпозиум. Москва июнь 1991г.
2. *Пак В.К.* Институт Востоковедения РАН, Советско-южнокорейский симпозиум. Москва июнь 1991г.
3. *Ким Ю.Л.* Использование зарубежного опыта в создании нефтегазохимически кластеров в России. Сборник тезисов 66-ой международной молодежной научной конференции «Нефть и Газ-2012» Москва 17-20 апреля. 2012 г.
4. *Шамаева Н.П., Мохначев С.А., Суетин С.Н.* Моделирование эффективного функционирования промышленного предприятия: Учебное пособие. Ижевск: Издательство РИО НОУ ВПО «КИГИТ», 2013. 250 с.

УДК 331.1

Ким Ю.Л. аспирант ФГБОУ ВПО «Удмуртский государственный университет»
Боткин И.О. д.э.н. профессор ФГБОУ ВПО «Удмуртский государственный университет»

СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ

Социально-психологические методы имеют большое значение в управлении персоналом. Они позволяют определить статус и роль сотрудника в коллективе, уровень его психологической совместимости с другими работниками, выявить неформальных лидеров и определить их направленность, связать мотивацию людей с конечными результатами производства. В конечном итоге социально-психологические методы способствуют созданию устойчивых коммуникаций, сплочению коллектива и предотвращению конфликтов, повышают эффективность труда.

Socio-psychological methods are of great importance in personnel management. They allow you to define the status and role of the employee in the team, the level of psychological compatibility with other workers, to identify opinion leaders and determine their orientation, to bind the motivation of people with the final results of production. Ultimately, socio-psychological methods contribute to the creation of sustainable communications, team building and conflict prevention, increase the efficiency of labor.

Ключевые слова: Методы управления, педагогика, стимул, мотивация.

Key words: Management, education, incentive, motivation.

К социально-психологическим относятся методы морального поощрения, социального и психологического планирования деятельности коллектива, воздействие с помощью убеждения и внушения, личного примера. Применение этих методов позволяет руководителю регулировать межличностные и межгрупповые отношения, поддерживать и влиять на моральную атмосферу в коллективе.

В условиях научно-технической революции необходим творческий подход к решению экономических задач, поэтому возникает необходимость создания таких производственных отношений между коллективом и отдельными работниками, при которых их способности могли бы наиболее полно реализовываться. Деловая, творческая обстановка и здоровый социально-психологический климат являются важнейшими факторами, которые оказывают благоприятное влияние на результаты производства.

Особенностью производственного коллектива является то, что он создает не только материальные и духовные блага, но и приобщается к социальной и духовной жизни. Для него характерен ряд признаков, важнейшим из которых является ряд целей. Первостепенная цель – выполнение производственного задания. По мере того как в коллективе начинают складываться отношения (инициатива, субординация, дисциплина), возникают другие цели.

Немаловажный признак производственного коллектива – единство моральных взглядов подавляющего большинства, а в сформированном коллективе – всех работающих, что предотвращает антагонистические противоречия во взглядах и сглаживает напряженность борьбы мнений в оценке общественных событий.

Неотъемлемым признаком коллектива является управление, без которого он не может существовать, так как любой труд требует организации, планирования, регулирования и координации. Деятельность каждого ее члена подчиняется общим интересам.

Трудовому коллективу свойственны черты демократизма, благодаря которому активизируются потенциальные возможности каждой личности, а следовательно, и всех работников. Так рождается коллективное решение.

Производственный коллектив немислим без дисциплины, под которой понимается обязательное подчинение всех его членов определенному распорядку, соответствующему сложившимся в обществе нормам права и морали, а также требованиям той или иной организации. Как социальная категория она представляет собой форму общественной связи между людьми. На основе соблюдения правил, члены коллектива согласовывают свои действия во времени и пространстве. Правильно выбранный режим работы, справедливые требования к ее исполнителю способствуют единению коллектива, а следовательно, его мобилизации на выполнение производственных заданий.

С достаточной долей условности по способам и масштабу воздействия из них можно выделить две основные группы: методы социального характера, направленные на внешний мир человека (его поведение и взаимоотношения в коллективе), и методы психологического характера, которые воздействуют на внутренний мир человека.

Социальные методы управления – это управление социальными процессами на базе познания объективных законов развития общества и социологических исследований, позволяющих собирать информацию о производственных коллективах.

Применяются различные методы сбора социальной информации, которые в целом дают возможность обеспечить ее полноту, достоверность, объективность и своевременность. К ним относятся интервьюирование, анкетирование, анализ до-

кументов, составление структурных карт, наблюдения и самонаблюдения, социальный эксперимент.

Интервьюирование – широко применяемый метод получения социальной информации при оперативном управлении коллективом. Проводиться в двух формах: стандартизированный и не стандартизированный. В первом случае он применяется по заранее подготовленным целенаправленным вопросам, во втором – допускаются вариации и импровизации со стороны опрашиваемого.

Анкетирование применяется в случае необходимости сбора массовой информации о групповых и межличностных отношениях в трудовом коллективе при помощи опросных листов – анкет. Вопросы должны быть четко сформулированы, понятны. Анкеты могут быть закрытыми и открытыми..

Аналізу могут подвергаться плановые и отчетные документы о производственном процессе, производительности труда, конечных результатах работы, а также документы общественных организаций, стенная и многотиражная печать, личные дела работников, наградные и другие документы, относящиеся к деятельности коллектива или каждого ее члена.

Структурные карты – метод, позволяющий при помощи социологам изучить общественные отношения между членами трудового коллектива. На графике можно отображать такие психологические элементы, как симпатия, антипатия, предпочтение, лидерство, неприязнь.

Эксперимент – метод, основанный на создании специальных условий для работы коллектива или на наблюдении за ним в производственной деятельности.

Следующий этап – обработка и анализ социальной информации, группировка ее по различным признакам.

Социологическое исследование на промышленных предприятиях проводится, как правило, подготовленными специалистами – социологами.

Методы социального регулирования направлены на повышение производственной активности, обмен опытом, распространение починов, новаторство, воспитание, убеждение, проведение различных праздников, чествований, торжественных вечеров, конкурсов и т. д.

Методы социального нормирования предполагают установление норм морали и этики поведения в трудовом коллективе. Они принимают конкретное выражение в правилах внутреннего распорядка, уставах общественных организаций, правилах производственного этикета.

Методы морального стимулирования предусматривают моральное стимулирование коллективов и личное: коллективное – за выполнение и перевыполнение

плановых заданий (награждение почетными званиями, орденами, медалями, присвоение почетных званий); личное – за достижение высоких трудовых показателей (благодарности, грамоты, занесение на Доску почета, награждение вымпелами, знаками почета, медалями, орденами).

Цель социального планирования – прогрессивное изменение структуры работающих, улучшение условий работы и формирование сознательного отношения к труду, повышение общеобразовательного уровня трудящихся и их роли в управлении производством, эстетическое развитие личности.

Психологические методы представляют собой способы и приемы регулирования межличностных отношений путем создания в коллективе оптимального психологического климата. Деятельность человека основывается на мысленном восприятии окружающего мира, в результате которого создаются определенные эмоции (положительные и отрицательные) как продукт функционирования головного мозга. Руководитель должен создать такой психологический климат, который способствовал бы работоспособности коллектива и каждого его члена. Этого можно достигнуть путем комплектования малых групп, труда, профессионального отбора и обучения работников.

Руководитель обязан разбираться в факторах, под воздействием которых складываются отношения работника к труду: традиции, профессиональная гордость, перспектива роста, привлекательность труда и т.п. Одни и те же условия труда оказывают различное влияние на работников, поэтому важно видоизменить их, вызвать внутреннюю заинтересованность в трудовой деятельности. Руководитель должен также постоянно заниматься профессиональным отбором и обучением кадров, уделять большое внимание соответствию психологических качеств предстоящей работе.

Овладение основами педагогических знаний и навыков – обязанность каждого руководителя, поскольку управленческая деятельность всегда содержит в себе известный элемент педагогики.

Качество и эффективность управленческой деятельности во многом зависят от применяемых методов управления, от степени их соответствия объекту управления, складывающейся управленческой ситуации, характера решаемых проблем.

Успешному решению таких задач в большей мере способствуют экономические методы управления. Они основаны на материальной заинтересованности работников в деле самостоятельного поиска оптимальных решений и принятии на себя ответственности за их результаты.

Экономические методы предполагают, что своевременное и качественное выполнение заданий вознаграждается за счет экономии затрат или дополнительной

прибыли, полученных вследствие проявленных работниками усилий. Поэтому люди напрямую заинтересованы в максимизации реального результата своей деятельности.

Однако экономические методы управления также ограничены, особенно применительно к работникам интеллектуальных профессий, ибо для них деньги – важный, но чаще всего не самый главный стимул работы.

Здесь на помощь приходят социально-психологические методы управления, сформировавшиеся в 20-х гг. XX столетия. Они предполагают два направления воздействия на поведение работников и повышение их трудовой активности.

Выводы

Первое. Формирование благоприятного морально-психологического климата в коллективе, развитие доброжелательных отношений между руководителем и подчиненными, оказание им поддержки.

Второе. Раскрытие личных способностей каждого работника, оказание помощи в их совершенствовании, что ведет к максимальной самореализации человека в трудовой деятельности.

Умелое и грамотное применение и сочетание различных методов управления, является одним из главных факторов успеха организации, ведь, люди - главное достоинство любой организации.

Список литературы

1. *Коротков Э.М.* Концепция менеджмента. М.: Инжиниринго-Колсантинговая компания «Дека», М., 2007.
2. *Шамаева Н.П.* Промышленная кооперация как фактор экономического развития. Вестник УдГУ, № 2, 2014.

УДК 336.02

Панькина Н.А. гр. ММ-14 НОУ ВПО «Камский институт гуманитарных и инженерных технологий»

Ким Ю.Л. аспирант ФГБОУ ВПО «Удмуртский государственный университет»

АКТУАЛЬНОСТЬ РАНЖИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ

Риск присутствует практически во всех сферах предпринимательской деятельности. Категория риска является весьма сложной и многогранной. Не случайно в научной литературе приводятся самые разнообразные его определения. Под риском обычно понимают опасность потерь, потенциальных убытков, вероятность и возможность наступления неблагоприятных событий или банкротства. Но, как известно, риск имеет и другую сторону - он способствует увеличению доходности. Риск и доходность находятся в прямой зависимости: чем выше доходность, тем выше риск, и наоборот. Поэтому риск рассматривают и как действие с надеждой на успех.

Risk is present in almost all spheres of business activity. Category risk is a very complex and multifaceted. Not by chance in the scientific literature provides a variety of definitions. At risk are usually aware of the danger of losses, potential losses, probability and possibility of adverse events or bankruptcy. But as you know, the risk has another side - it helps to increase profitability. Risk and return are directly proportional: the higher the return, the higher the risk and Vice versa. Therefore, the risk and consider how the action with the hope of success.

Ключевые слова: Финансовые риски, ликвидность, убытки, прибыль.

Key words: Financial risks liquidity, losses, profit.

Для того, чтобы понять природу финансового риска основное значение имеет связь между риском и прибылью. Какой-либо экономический субъект, который намерен получить существенную прибыль, должен взять на себя ответственность за финансовый риск, который определяет возможность большой удачи или возможность больших потерь. А. Смит в труде «Исследования о природе и причинах богатства народов» отмечал, что достижение даже небольшой прибыли всегда обусловлено малым или большим риском. Мы знаем, что получение прибыли не всегда гарантировано, и бонусом за труд и потраченное время может быть не только прибыль, но и убытки. Как правило, под финансовым риском предприятия понимается вероятность возникновения неблагоприятных финансовых последствий в форме потери дохода и капитала в ситуации неопределенности условий осуществления его

финансовой деятельности. Рассмотрев наиболее часто встречающиеся определения финансового риска, разделим их на три группы.

Первая - это определение риска как события. В общем виде такую точку зрения можно сформулировать следующим образом: риск - это неопределенное событие, которое в случае своего наступления оказывает положительное или отрицательное воздействие на деятельность предприятия.

Ко второй группе относят исследователей, которые считают, что риск можно определить как деятельность. Например, риск - это деятельность, совершаемая в надежде на удачный исход.

Третью группу формируют определения, которые в целом рассматривают риск как вероятность ошибки или успеха того или иного выбора в ситуации с несколькими альтернативами. Конкретные определения риска в каждой из групп различаются в зависимости от того, что выделяется в качестве результата реализации риска - только потери и упущенная выгода или же потери, упущенная выгода и доход.

На основе анализа существующих подходов можно выделить главные признаки рисков финансовых институтов:

- риск финансового института возникает в состоянии неопределенности; мера неопределенности - вероятность;
- результатом реализации риска являются потери, упущенная выгода;
- риск неизбежно (в силу самой специализации в рыночной экономике) сопутствует деятельности финансового института.

Таким образом, с учетом перечисленных признаков, финансовый риск - это вероятность потерь или снижения дохода, которые являются результатом основной деятельности финансовых институтов.

Как правило, финансовые риски подразделяют на два вида :

1. риски, связанные с покупательной способностью денег;
2. риски, связанные с вложением капитала, т.е. инвестиционные.

К первой группе относятся такие риски, как: инфляционные и дефляционные риски, валютные риски, риск ликвидности.

а) инфляционный риск - это риск того, что при росте инфляции, получаемые денежные доходы обесцениваются с точки зрения реальной покупательной способности быстрее, чем растут. В таких условиях предприниматель несет реальные потери.

б) дефляционный риск - это риск того, что при росте дефляции происходит падение уровня цен, ухудшение экономических условий предпринимательства и снижение доходов.

в) валютные риски представляют собой опасность валютных потерь, связанных с изменением курса одной иностранной валюты по отношению к другой при проведении внешнеэкономических, кредитных и других валютных операций.

г) риски ликвидности - это риски, связанные с возможностью потерь при реализации ценных бумаг или других товаров из-за изменения оценки их качества и потребительской стоимости.

Ко второй группе рисков относятся следующие: риск упущенной выгоды, риск снижения доходности, риск прямых финансовых потерь.

а) риск упущенной выгоды - это риск наступления косвенного (побочного) финансового ущерба в результате неосуществления какого-либо мероприятия.

б) риск снижения доходности - это риск, который может возникнуть в результате уменьшения размера процентов и дивидендов по портфельным инвестициям, по вкладам и кредитам. Портфельные инвестиции связаны с формированием инвестиционного портфеля и представляют собой приобретение ценных бумаг и других активов. Риск снижения доходности включает в себя следующие разновидности: процентные риски и кредитные риски.

1) процентный риск - он состоит в непредвиденном изменении процентной ставки на финансовом рынке (как депозитной, так и кредитной). Причиной возникновения данного вида финансового риска является изменение конъюнктуры финансового рынка под воздействием государственного регулирования, рост или снижение предложения свободных денежных ресурсов и другие факторы.

2) кредитный риск - опасность неуплаты заемщиком основного долга и процентов, причитающихся кредитору. К кредитному риску относится также риск такого события, при котором эмитент, выпустивший долговые ценные бумаги, окажется не в состоянии выплачивать проценты по ним или основную сумму долга. Кредитный риск может быть также разновидностью рисков прямых финансовых потерь.

в) риски прямых финансовых потерь включают в себя следующие разновидности: биржевой риск, селективный риск, риск банкротства.

1) биржевые риски - это риски, которые представляют собой опасность потерь от биржевых сделок. К этим рискам относятся: риск неплатежа по коммерческим сделкам, риск неплатежа комиссионного вознаграждения брокерской фирмы и т.п.

2) селективные риски (от лат. *selectio* - выбор, отбор) - это риски неправильного выбора способа вложения капитала, вида ценных бумаг для инвестирования в сравнении с другими видами ценных бумаг при формировании инвестиционного портфеля.

3) риск банкротства представляет собой опасность в результате неправильного выбора способа вложения капитала, полной потери предпринимателем собственного капитала и неспособности его рассчитываться по взятым на себя обязательствам. В результате предприниматель становится банкротом.

Выводы.

- финансовый риск неустраним. Данное положение прямо вытекает из взаимосвязи «риск-прибыль». Согласно этой взаимосвязи, отсутствие финансового риска приводит к реализации формулы: нет риска - нет прибыли, т.е. устранение финансовых рисков возможно лишь вместе с отказом от дохода по финансовым сделкам;

- финансовый риск возникает в процессе отношений предприятия с финансовыми институтами (банками, финансовыми, инвестиционными, страховыми компаниями, биржами и другими видами финансовых институтов);

- финансовые риски делятся на 2 группы: риски, связанные с покупательной способностью денег и риски, связанные с вложением капитала, т.е. инвестиционные. В свою очередь, первая группа рисков делится на инфляционные и дефляционные риски, валютные риски, риск ликвидности. Вторая же группа делится на риск упущенной выгоды, риск снижения доходности, риск прямых финансовых потерь.

Список литературы

1. *Валдайцев С.В.* Оценка бизнеса: Учебник, 3-е издание дополненное. Издательство ТК Велби, 2008.
2. *Ким Ю.Л.* Стратегическое планирование в нефтяной компании. Вестник ИжГТУ, №4 (60) Ижевск, 2013.
3. *Боровкова В.А.* Управление рисками в торговле. СПб: Питер, 2004.

УДК 338.2

Личагина Т.Л. соискатель, ФГБОУ ВПО «Удмуртский государственный университет»

ФАКТОРЫ ПРОГРЕССИВНОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Через теорию развития национального хозяйства как единого целостного организма формируется экономическая политика государства, строятся прогнозы темпов развития экономики страны и изменений ее структуры, что оказывает активное влияние на состояние экономики и уровень жизни населения. Чтобы эффективно управлять народным хозяйством или любым его структурным звеном, необходимо четко знать, какими должны быть воздействие на экономику и его последствия. В странах с развитой рыночной моделью экономики прогнозирование и планирование являются важнейшим инструментом государственного регулирования экономики. Нацелено применяя такой инструмент, эти страны, как известно, добились большого успеха в техническом прогрессе, повышении уровня жизни населения и других социально-экономических областях. В настоящее время следует отметить непрерывно растущую потребность в прогнозах. Определённые экономические показатели дают возможность оценить и измерить результаты национальной экономики за определённый период времени.

Through the theory of the development of the national economy as a single integral body is formed by the state's economic policy, forecasts of the rate of development of the economy and changes its structure, that has an active influence on the state of the economy and standard of living of the population. To effectively manage the national economy or any of its structural unit, you must know clearly what should be the impact on the economy and its implications. In countries with developed market economy model forecasting and planning are the most important tool of state regulation of the economy. Aim using this tool, these countries are known to have had great success in technical progress, improving the standard of living of the population and other socio-economic areas. Currently it should be noted continuously growing demand forecasts. Certain economic indicators to assess and measure the results of a national economy during a specific period of time.

Ключевые слова. Национальная экономика, валовый продукт, благосостояние.

Keywords. Nationaleconomy, grossdomesticproduct, wealth.

Главной и определяющей целью макроэкономического развития является экономический рост. В любой национальной экономике решаются следующие проблемы:

- обеспечение высокого уровня занятости;
- экономическая эффективность;
- стабильный уровень цен, означающий отсутствие резких скачков в их динамике;
- экономическая свобода - и цель, и принцип макроэкономики;
- справедливое распределение доходов - также важная цель экономики.

Каждая нация на данной ступени развития имеет определенную совокупность потребностей в массах благ, ресурсах, средствах обороны и т.д., и она стремится так развить свою экономику, чтобы наилучшим образом удовлетворить эти потребности.

Прогресс национальной экономики в первую очередь зависит от обладания территорией, численности и состава народонаселения и наличия различных природных ресурсов. Это является очень весомым фактором развития, но не основополагающим.

Во-вторых, этот прогресс определяется системой разделения труда и комбинацией производительных сил, что выражается в сформированной системе отраслей производства.

В-третьих, развитие национальной экономики определяется организацией и эффективностью научно-технического прогресса.

В-четвертых, огромное влияние на хозяйственную деятельность страны оказывает ее экономический механизм (конкуренция, финансово-кредитная система и т.д.).

В-пятых, нужно также учитывать влияние политики и права, уровень политической, правовой и общей культуры. Сам экономический базис в значительной мере есть порождение культуры.

В-шестых, определяющим принципом развития страны является способность ее своевременно реформировать свою хозяйственную организацию и систему управления. История дает примеры гибели ряда наций, их распада, потому что они не умели в благоприятное время решить великую задачу - добиться созидательного взаимодействия групп общества.

В-седьмых, на успехи национальной экономики влияет степень включения ее в международное разделение труда и обмен его продуктами.

Сторонники концепции Кейнса убеждены в том, что рыночный механизм не обеспечивает экономическую стабильность, так как рынок не является совершенно конкурентным. На рынках XX в. существует монопольная власть, подрывающая конкуренцию. Отсюда неизбежны несбалансированность, нестабильность рынка:

кризисы, безработица, инфляция. Поэтому необходима активная роль государства в стабилизации экономики, в первую очередь применение фискальной политики. Государство и рынок должны стать единым регулирующим механизмом. Одной из причин, обуславливающих ведущую роль совокупного спроса в концепции Кейнса, является то, что он исследовал экономику неполной занятости. Он по-новому характеризует взаимодействие рынков труда, капиталов, благ и денег, показывая мотивацию к потреблению, сбережению и инвестированию. При данном состоянии производства национальный доход зависит от занятости, которая сама обусловлена величиной совокупного спроса, т.е. суммой расходов на потребление и инвестиции. Последние зависят от психологического состояния общества: от склонности к потреблению и сбережению. С ростом дохода увеличивается и совокупное потребление, но в меньшей степени. Поэтому уровень занятости в решающей мере зависит от величины текущих инвестиций. Чем значительнее размеры инвестиций, тем больше масштабы и выше темпы производства. Государство может воздействовать на инвестиции посредством регулирования уровня процента либо осуществления инвестирования с расходом бюджетных средств. Предпочтение Кейнс отдавал бюджетной политике, учитывая роль инвестиционного мультипликатора.

В национальной экономике различают четыре основных хозяйствующих субъекта.

Первый макроэкономический субъект - сектор домашних хозяйств ("население"). Он включает в себя все частные хозяйственные ячейки внутри страны, деятельность которых направлена на удовлетворение собственных потребностей. Домашние хозяйства являются собственниками всех факторов производства, находящихся в частной собственности. За счет их продажи или предоставления их в аренду домашние хозяйства получают свои доходы.

Второй макросубъект - предпринимательский сектор, который представляет собой совокупность всех фирм, зарегистрированных в стране. Фирмы закупают факторы производства, используют их для производства продукции, которую реализуют на рынке.

Третий макросубъект - государственный сектор, который включает в себя все государственные институты и учреждения. Государство занимается производством общественных благ, которые достаются потребителям "бесплатно", т.е. без непосредственной оплаты. К этим благам относятся безопасность, достижения фундаментальной науки, услуги государственной социальной и производственной инфраструктур.

Четвертый экономический субъект - заграница. Этот сектор включает в себя все экономические субъекты, имеющие постоянное местонахождение за пределами данной страны, а также иностранные государственные институты.

Взаимосвязи их выступают в виде встречных потоков товаров и денег. Товарный поток включает в себя продукты и услуги для населения и различные ресурсы для предприятий - труд, капитал, землю. Денежный поток отражает все доходы и расходы субъектов рынка. Особенно способствует товарообороту рыночная система, так как базируется она на товарном производстве, которое предполагает общественное разделение труда и развитие обмена между специализированными и обособленными производителями. Отличительными чертами ее являются: частная собственность, рыночный механизм регулирования макроэкономической деятельности, основанный на свободной конкуренции, множество самостоятельно действующих хозяйствующих субъектов, личная свобода всех участников экономической деятельности, особенно предпринимателей. Известно, что получатели дохода не весь его расходуют на покупку товаров, часть дохода сберегается. Сбережения представляют собой накопления – изъятие средств из потока доходов.

Экономисты-классики полагают, что все сбережения вернутся в поток расходов в виде инвестиций, т.е. затрат на покупку предпринимателями средств производства. Инвестиции возмещают изъятия из потока доходов, "пробел" в потреблении, вызванный сбережениями. Если отвлечься от роли государства и заграницы в народнохозяйственном кругообороте, то можно построить простую модель встречных потоков товаров и денег. Население и предприниматели общаются друг с другом, передавая деньги в обмен на товары и услуги, на рынке товаров и рынке ресурсов. Денежный поток включает в себя доходы и расходы субъектов рынка, а следовательно, и изменение объема их имущества, в которое входят производительный капитал (машины, оборудование и т.д.), земля, жилые дома, ценные бумаги, лицензии и патенты и др. Денежная оценка имущества представляет собой дисконтированную сумму ценности ожидаемых от него доходов. Доходы и расходы хозяйствующих субъектов образуют их бюджеты. Следовательно, народнохозяйственный оборот может быть представлен как движение бюджетов и имущества экономических субъектов и их взаимосвязи. В этом кругообороте кроме основных потоков, отмеченных в базовой схеме, нужно учесть сбережения населения, инвестиции в хозяйстве, экспортно-импортные операции страны, доходы и расходы государства.

На этом фоне выделяются: единый рынок благ, рынок факторов производства, рынок ценных бумаг, денежный рынок. О деятельности отдельных предприятий в национальном масштабе судят исходя из множества личных показателей, которые характеризуют благосостояние общества, а также динамику экономики страны в целом. Общепризнанно, что наилучшим доступным показателем состояния экономики является объем годового совокупного производства товаров и услуг или, иными словами, совокупный выпуск продукции в экономике страны. Жизнь людей требует непрерывного удовлетворения их потребностей, которые постоянно воз-

растают. На эту главную цель настраивается хозяйственный процесс любой страны. Чтобы непрерывно потреблять блага, нужно их непрерывно производить, распределять и обменивать. Результатом этого процесса является экономическое благосостояние общества.

Наиболее широко используемым показателем функционирования национальной экономики – производство товаров и услуг, является валовой национальный продукт (ВНП). Он определяется как рыночная ценность всех конечных товаров и услуг, произведенных в экономике страны за год. При этом учитывается годовой объем конечных товаров и услуг, созданных гражданами данной страны, как в рамках национальной территории, так и на территории других стран. Среди множества показателей он является центральным, конкретным измерителем экономической деятельности. В создании ВНП принимают участие все отрасли хозяйства, весь имеющийся экономический потенциал общества.

Совокупность результатов экономического развития страны выражается в системе национальных счетов, которая дает картину экономического процесса по таким фазам:

- 1) производство и образование доходов;
- 2) распределение и перераспределение доходов;
- 3) использование доходов на потребление и накопление (сбережение);
- 4) инвестиции и др.

При измерении ВНП используется его представление, с одной стороны в виде потока товаров и услуг, с другой - потока доходов, причем оба потока имеют одинаковую стоимостную оценку. К показателю ВНП близок показатель валового внутреннего продукта (ВВП). Он представляет собой стоимость конечной продукции, произведенной на территории данной страны за год, независимо от национальной принадлежности предприятий. При подсчете ВВП не учитывается стоимость продукции, произведенной на предприятиях данного государства вне его территории. ВНП отличается от ВВП на сумму так называемых факторных доходов от использования экономических ресурсов данной страны за рубежом. К факторным доходам относят доход наемных работников, рентный доход, ссудный процент и прибыль предприятий (фирм). Если к показателю ВВП добавить разность между доходами, полученными предприятиями и физическими лицами данной страны за рубежом, с одной стороны, и доходами, полученными иностранными инвесторами и работниками в данной стране, с другой стороны, то получим показатель ВНП. У большинства стран различие между ВНП и ВВП невелико и колеблется в пределах $\pm 1\%$ от ВВП.

Расчет ВВП по расходам включает в себя следующие статьи: личные потребительские расходы (С), валовые частные внутренние инвестиции (I_g), государственные закупки продуктов и услуг (G) и чистый экспорт (X_n):

$$\text{ВВП} = C + I_g + G + X_n$$

Личные потребительские расходы состоят из расходов домашних хозяйств на предметы потребления длительного пользования (автомобили, жилье, мебель и т.п.), на товары текущего потребления (хлеб, молоко, сигареты и пр.), а также расходов на услуги (врачей, юристов и т.д.). Частные инвестиции включают в себя расходы фирм на конечные покупки технических средств, строительство новых производственных объектов, изменение запасов различных товаров.

Необходимо различать валовые и чистые инвестиции. Валовые частные инвестиции включают производство всех инвестиционных товаров (машин, оборудования, сооружений), потребленных в текущем году, плюс любые чистые добавления к объему капитала в экономике. Иначе говоря, валовые инвестиции равны сумме амортизации и чистых инвестиций. Чистые инвестиции - это добавочные инвестиции, они обеспечивают прирост капитала. В стационарном обществе отсутствуют чистые инвестиции, общество потребляет весь ВВП. В развивающемся обществе капитал возрастает за счет чистых инвестиций и величина ВВП превышает размеры личного потребления. В сокращающейся экономике происходит "проедание своего капитала". В ней не только отсутствуют чистые инвестиции, но также сокращаются товарные запасы и не полностью возмещаются изношенные средства производства новыми.

Список литературы

1. *Агапова Т.А.* Макроэкономика: Учебник. 3-е изд. / Т.А. Агапова, С.Ф. Серегина. М.: Дело и Сервис, 2004.
2. *Борисов Е.Ф.* Экономическая теория: Курс лекций для студентов; высших учебных заведений. М., 2003.
3. *Ким Л.Г.* Влияние внешней среды на деловую активность предприятия. Монография, Ижевск:УдГУ, 2011.
4. *Апалькова Т.Г.* Макроэкономика: Учебное пособие для вузов. Издательство: Издательство Московского государственного открытого университета, 2009.

УДК 338.2

Калугина Е.В. гр. ММ-14 НОУ ВПО «Камский институт гуманитарных и инженерных технологий»

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Процесс деятельности любого предприятия в современных условиях невозможен без стратегического планирования и формирования стратегии его развития. Стратегическое планирование – это особый вид практической деятельности людей – плановая работа, которая предусматривает непосредственную разработку стратегических решений (в форме прогнозов, проектов, программ и планов), а также выдвижение таких целей и стратегий поведения соответствующих объектов управления, реализация которых обеспечит их эффективное функционирование в долгосрочной перспективе, быструю адаптацию к изменению условий внешней среды. Стратегия развития является результатом разработки стратегического плана и формирует главную долгосрочную цель развития, для достижения которой будут применяться те или иные мероприятия в деятельности предприятия.

The process of the activity of any enterprise under the contemporary conditions is impossible without the strategic planning and the formation of strategy of its development. Strategic planning - this is the special form of the practical activity of people - planned work, which provides for the direct development of the strategic solutions (in the form forecasts, projects, programs and of plans), and also the advancement of such purposes and strategies of the behavior of the corresponding objects of the administrations, realization of which will ensure their effective functioning in the long-term outlook, rapid adaptation to a change in the conditions of environment. Strategy of development is the result of developing the strategic plan and forms the main long-term objective of development, for achievement by which these or other measures in the activity of enterprise will be used.

Ключевые слова. Стратегия и стратегическое планирование, инструмент управления, маркетинг, развитие, анализ, эффективность, внедрение проекта.

Keywords. Strategy and strategic planning, instrument of government, marketing, development, analysis, effectiveness, the introduction of project.

Стратегия организации – это генеральный план действий, определяющий приоритеты стратегических задач, ресурсы и последовательность шагов по достижению стратегических целей. Главная задача стратегии состоит в том, чтобы перевести организацию из ее настоящего состояния в желаемое руководством будущее состояние.

В зависимости от выбранного объекта стратегического управления различают: корпоративную стратегию – стратегию организации в целом; бизнес-стратегию – стратегию отдельного стратегического подразделения организации; функциональную стратегию – стратегию функциональной зоны хозяйствования. Все эти стратегии можно рассматривать как систему стратегий предприятия.

Система стратегий – это совокупность всех используемых предприятием стратегий деятельности в различных направлениях и по различным хозяйственным подразделениям

Важность разработки стратегии развития организации (бизнеса) или изменение стратегии, определяется противоречием между практическими целями и существующей ситуацией. Для крупных компаний, располагающих большими активами, имеющих большую протяженность производственной структуры наличие стратегии развития считается просто необходимым условием выживания. Именно стратегическое планирование позволяет определить фирме свои цели и то, к чему ей необходимо стремиться, посредством чего развивать свой бизнес или просто выжить в усиливающейся конкурентной борьбе.

Многие известные компании не только имеют хорошо разработанную и прозрачную стратегию, но и упорно придерживаются установленных параметров развития, и это в конечном итоге привело их к успеху. Но и при достижении успехов, ради дальнейшего существования фирма должна прибегать к стратегическому планированию, это должно быть не разовым процессом, а постоянной, текущей деятельностью топ-менеджеров (управленцев). Использование стратегии как инструмента управления в повседневной деятельности организации является необходимым условием и средством не только выживания, но и обеспечения процветания компании.

Вне зависимости от масштабов бизнеса использование стратегического управления компанией позволяет руководству свободно ориентироваться в кризисной ситуации, вселяет в персонал уверенность в надежности бизнеса.

Грамотная и взвешенная стратегия развития - это не цель, а средство реализации планируемого будущего организации, средство самовыражения и путь к обеспечению стабильного дохода для всех сотрудников предприятия.

Одним из основных моментов стратегий предприятия является разработка стратегий маркетинга. Разработка стратегий маркетинга рассматривается в качестве ключевого этапа процесса стратегического планирования предприятия в целом и является необходимым элементом, чтобы добиться наилучших результатов деятельности фирмы.

В настоящее время стратегии в маркетинге несут наибольшее значение, по сравнению с несколько годами назад, тогда стратегический маркетинг определял

общее направление деятельности фирмы, ориентированное в будущее и реагирующее на изменение внешних условий. В данный момент основной упор делается на формирование ориентированной на рынок эффективной организационной и управленческой системы, и распределение в соответствии с этим управленческих ресурсов. Иначе говоря, сейчас маркетинговая стратегия рассматривается как объединенная система организации всей работы фирмы.

В мире не существует единых универсальных форм для организации всех предприятий на основе принципов маркетинга. Разработка и применение конкретных маркетинговых приемов требует дифференцированного подхода, учитывающего особенности функционирования предприятия и, прежде всего, специфику рынка, на котором они действуют.

Развитие стратегического аспекта маркетинга на рынке имеет исключительно важное значение, т.к. рынок вступил в ту стадию своего развития, когда отсутствие четко разработанных стратегий, базирующихся на результатах маркетинговых исследований, приводит к снижению эффективности маркетинговой деятельности и потери конкурентных преимуществ предприятия.

Сущность маркетинга на современном рынке состоит в приоритете индивидуальных потребностей над всей производственно-коммерческой деятельностью предприятия. Поэтому маркетинг должен рассматриваться не только как один из элементов управления, но и как глобальная функция, определяющая содержание всей производственно-сбытовой деятельности предприятия. Вследствие всего современный маркетинг становится, прежде всего, стратегическим, возрастает целенаправленность и научная обоснованность принимаемых маркетинговых решений, краткосрочные планы все в большей мере опираются на долговременные программы, определяющие глобальные цели предприятия на рынке.

Для того, чтобы выбранная и сформирована стратегия деятельности предприятия принесла должный результат, а также для того, чтобы предприятие не перешло границу между деятельностью в направлении реализации стратегии и направлением достижения оперативных и тактических задач, предприятию нужно:

- разработать варианты действий при непредвиденных обстоятельствах – стратегический план разрабатывается для относительно идеальной ситуации, и часто в нем не предусмотрены действия в условиях изменений внутренней и внешней среды, связанных, например, с изменением организационной структуры, изменение законодательства, и т.д.;

- разработать организационную структуру – назначить ответственных лиц за реализацию поставленных стратегических целей, определить вид организационной

структуры, связанной с централизацией или децентрализацией рассмотрения вопросов и принятия решений стратегического характера;

– выбрать систему управления организацией – определение структурного, финансового и оперативного управления, в реализации стратегии и сопоставления ее с текущей деятельностью предприятия;

– выбрать организационное объединение и систему контроля – регулирование сотрудничества различных подразделений предприятия и определение показателей, которые бы реально характеризовали состояние реализации стратегии в определенный момент времени.

Стоит отметить, что стратегия развития предприятия должна быть общеизвестной для всего коллектива предприятия, рабочие должны понимать цель и цель деятельности предприятия, перспективы его развития в отношении них самих, так и в отношении рынка на котором оно функционирует в целом.

Разработка стратегии развития предприятия и стратегическое планирование в целом – это процесс, который включает в себя анализ всех составляющих деятельности предприятия, так как каждая из них по-своему может повлиять на процесс достижения поставленных целей.

И так, подведем итоги, из выше изложенного можно сказать, что сама сущность стратегического планирования – это формулирование основных направлений деятельности предприятия (миссии) и показателей его развития на планируемый период (целей), определяющих желаемый результат его деятельности в целом и в конкретном направлении или бизнесе. В рамках стратегического планирования обеспечивается комплексное обоснование проблем, с которыми может столкнуться предприятие, и определяются действия по их разрешению, а также разрабатывается конкретный план управленческих действий (стратегии) по выполнению миссии предприятия и достижению сформулированных целей. Стратегическое планирование создает важные преимущества в организации будущей деятельности предприятия. Также обеспечивает подготовку к использованию возможных благоприятных условий для успешной деятельности предприятия; позволяет всесторонне проанализировать возникающие (в том числе ожидаемые в будущем) проблемы и угрозы в деятельности предприятия; улучшает координацию действий в процессе хозяйственной деятельности предприятия по достижению его целей; создает предпосылки для развития стратегического мышления; способствует формированию информационной базы для эффективного управления предприятием при реализации стратегии и достижении целей; обеспечивает более обоснованное и рациональное распределение ресурсов предприятия и их концентрацию на ключевых направлениях достижения успеха предприятия.

Список литературы

1. Интернет ресурс «SCI-ARTICLE», <http://sci-article.ru>
2. *Игнатьева А. В. и др.* Учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям М.: ЮНИТИ: Единство, 2002 с. 359.
3. *Ким Ю. Л.* Стратегическое планирование в нефтяной компании. Вестник ИжГТУ, №4 (60) Ижевск 2013.
4. Мак-Дональд М. Стратегическое планирование маркетинга. - СПб.: Питер, 2000 с. 267.
5. *Шамаева Н.П., Мохначев С.А., Суетин С.Н.* Моделирование эффективного функционирования промышленного предприятия: Учебное пособие. – Ижевск: Издательство РИО НОУ ВПО «КИГИТ», 2013. –250 с.

УДК 336.02

Фролова Е.В. гр. ДЭ-13 НОУ ВПО «Камский институт гуманитарных и инженерных технологий»,

Русанова Е.В. соискатель, ФГБОУ ВПО «Удмуртский государственный университет»

ЭФФЕКТИВНАЯ ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА В ДОЛГОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ

Финансовая политика – часть экономической политики. Однако финансовая политика – это сложное, многослойное явление. Она, прежде всего, направлена на формирование максимально возможного объема финансовых ресурсов, которые являются материальной основой для решения конкретных задач и достижения поставленных целей. Финансовая политика рассматривается как самостоятельный и зачастую определяющий, конкретный вид политики. Она имеет свои задачи, цели, элементы, а также может быть реализована на различных уровнях.

Fiscal policy is part of economic policy. However, fiscal policy is a complex, multilayered phenomenon. It is primarily aimed at the formation of the maximum possible amount of financial resources are the material basis for specific tasks and goals. Fiscal policy is considered as an independent and often determines the specific kind of politics. It has its challenges, goals, elements, and can be implemented at different levels.

Ключевые слова. Финансовая политика, таможня, международная торговля.

Key words. Financial policy, customs, international trade.

В качестве важнейших составляющих финансовой политики на уровне государства выступают:

- бюджетная политика
- налоговая политика
- таможенная политика

Бюджетная политика. В качестве основного при разработке проекта федерального бюджета на 2015 год и плановый период 2016 и 2017 годов принят вариант 1 (базовый) прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на 2015 год и плановый период 2016 и 2017 годов, который предполагает относительную стабилизацию геополитической обстановки и в течение 2015 года отмену санкций в отношении российских компаний, а также прекращение действия

введенных Россией ограничительных мер на ввоз на ее территорию ряда продовольственных и сельскохозяйственных товаров.

Макроэкономические условия формирования прогноза и проекта федерального бюджета в 2015 - 2017 годах: темпы прироста мировой экономики – в 2014 году на уровне 3,3%, прогноз на увеличение до 4,0% в 2017 году; темпы прироста ВВП – в 2014 году на уровне 0,5%, прогноз на увеличение до 3% в 2017 году; уровень инфляции (к декабрю предыдущего года) – 7,5%, прогноз на снижение до 4,0% в 2017 году; курс доллара США (среднегодовой), рублей за доллар США - 35,7 на 2014 год, прогноз на увеличение до 39,5 в 2017 году; цена на нефть марки "Юралс", долларов США за баррель – 104 на 2014 год, прогноз на снижение до 100 в 2017 году. В представленных прогнозных материалах отсутствует вариант, характеризующий развитие событий в российской экономике в 2015 – 2017 годах при условии сохранения за пределами 2015 года режима взаимных санкций и ограничений, включая запрет на осуществление займов на внешних рынках для крупнейших российских банков и компаний.

Целью бюджетной политики на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов является обеспечение устойчивости бюджетной системы Российской Федерации и безусловное исполнение принятых обязательств наиболее эффективным способом.

Данная цель будет достигаться через решение следующих задач.

1. Совершенствование нормативно-правового регулирования бюджетного процесса.
2. Повышение качества государственных программ и расширение их использования в бюджетном планировании.
3. Снижение зависимости бюджетов государственных внебюджетных фондов Российской Федерации от трансфертов из федерального бюджета.
4. Повышение эффективности финансовых взаимоотношений с бюджетами субъектов Российской Федерации и местными бюджетами.
5. Повышение эффективности оказания государственных (муниципальных) услуг.
6. Оптимизация расходов на оплату труда.
7. Снятие ограничений транспортной инфраструктуры.
8. Повышение эффективности расходования бюджетных ассигнований на осуществление капитальных вложений.
9. Повышение эффективности управления государственным долгом и государственными финансовыми активами.

Налоговая политика. План на очередную трехлетку фиксирует нынешнюю конструкцию фискальной системы, едва ли не впервые совсем не трогая ставок и существенно не меняя базы ни одного из крупных налогов. Основной упор в "направлениях" сделан на изменения в администрировании — как облегчающие, так и усложняющие жизнь налогоплательщиков.

Наряду с другими новациями, в период с 2015 по 2017 г.г. предусматривается:

1. Совершенствование общих подходов к установлению налоговых льгот:

- принятие новой льготы должно сопровождаться определением ее "источника", в качестве которого может рассматриваться отмена неэффективных льгот.
- отказ от установления новых льгот (включая освобождение от налогообложения, исключение из налоговой базы) по региональным и местным налогам.

2. Создание особых условий ведения предпринимательской деятельности на территориях опережающего социально-экономического развития на Дальнем Востоке и в Восточной Сибири.

3. Стимулирование экономического развития малого предпринимательства: субъектам Федерации будет предоставлено право устанавливать "налоговые каникулы" в виде налоговой ставки в размере 0 процентов, которые будут действовать) (для впервые зарегистрированных ИП, перешедших на УСН и ПСН и осуществляющих деятельность в производственной, социальной и научной сферах):

- противодействие уклонению от налогообложения с использованием низконалоговых юрисдикций, в том числе путем введения института контролируемых иностранных компаний.

Таможенная политика. В 2014–2016 годах реализация таможенно-тарифной политики будет тесно увязана с решением приоритетных задач в сфере диверсификации экономики, повышения конкурентоспособности и эффективности отечественных производств, что необходимо для успешной работы на глобальном рынке.

Меры таможенно-тарифной политики нацелены на решение задач модернизации и повышения эффективности российских отраслей промышленности и сельскохозяйственного производства, которые в перспективе могли бы увеличить экспортный потенциал экономики (нанотехнологии, ядерная энергетика, машиностроение и микро- и оптоэлектроника, электроника, биотехнологии, медицинская техника и фармацевтика и прочие), а также укрепить продовольственную безопасность страны.

Определяющее влияние на уровень ставок ввозных таможенных пошлин будет оказывать выполнение обязательств России в ВТО. До 2016 года средний уровень пошлин снизится с 8,5 до 6% по промышленным товарам и с 11,2 до 8,7 – по продовольственным.

Одной из важнейших задач таможенной политики на предстоящий период является повышение эффективности таможенного администрирования. Сохраняет актуальность задача совершенствования правоприменительной практики, решение которой осложняется необходимостью одновременно проводить унификацию регулирования с государствами – членами Таможенного союза.

Для решения данной задачи распоряжением Правительства утвержден план мероприятий (дорожная карта) «Совершенствование таможенного администрирования», выполнение которого позволит, в частности, сократить сроки и количество документов, требуемых для совершения таможенных операций, а также перейти на межведомственное электронное взаимодействие и ускорить выдачу разрешительных документов.

Важное направление таможенно-тарифной политики Таможенного союза на среднесрочную перспективу – более активное позиционирование Таможенного союза в международной торговой системе для получения преимуществ от расширения торговли и улучшения доступа на внешние рынки.

Выводы.

Расширение зоны преференциальной торговли путём заключения соглашений о свободной торговле становится ключевой задачей торговой политики Таможенного союза. Соглашения о свободной торговле должны заключаться для достижения значимого экономического эффекта для отечественных компаний и страны в целом через расширение доступа на зарубежные рынки, привлечение передовых технологий.

Список литературы

1. www.consultant.ru
2. Ким Л.Г. Влияние внешней среды на деловую активность предприятия. Монография, Ижевск УдГУ, 2011.
3. lenta.ru/news/2015/02/27/budget
4. Ким Ю. Л. Стратегическое планирование в нефтяной компании. Вестник ИжГТУ, №4 (60) Ижевск 2013.

УДК 338.517

Михайлова К.М. гр. ДЭ-13 НОУ ВПО «Камский институт гуманитарных и инженерных технологий»,
Соловьёва Н.В. соискатель, ФГБОУ ВПО «Удмуртский государственный университет».

РЫНОЧНЫЙ МЕХАНИЗМ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ГАЗОВОМ РЫНКЕ

Ценовая политика предприятия должна представлять собой интегрированную систему, в составе которой должны присутствовать решения по предоставлению скидок, методам ценообразования, соотношению цен конкурентов. Принципы ценообразования тесно взаимосвязаны с методами ценообразования, более того, принципы ценообразования определяют выбор методов ценообразования и систем контроля.

Pricing policy of the enterprise should be an integrated system, which must be present decisions on the granting of discounts, methods of pricing, the ratio of the prices of competitors. The pricing principles are closely interrelated with the methods of pricing, furthermore, pricing principles govern the choice of pricing methods and systems of control.

Ключевые слова. Соотношение цен, пропорции цен, взаимозависимость цен.

Key words. The price ratio, proportion prices, the interdependence of prices.

В рыночном механизме ценообразования целесообразно выделять механизмы государственно-общественного регулирования и свободно-конъюнктурного рыночного самоуправления и саморегулирования ценовых процессов. Суть государственно-общественного управления ценообразованием состоит в целенаправленном воздействии общества с помощью различных экономических и организационных рычагов на уровни и соотношения разных видов и типов цен, а через них - на интересы производителей и потребителей товаров для приведения в соответствие с общественными потребностями структуры общественного производства.

Механизм ценообразования в условиях рыночной экономики чутко реагирует на изменение параметров, определяющих денежное выражение общественной стоимости и её движение: налогов, доходов, процентных ставок. Так, при росте доходов за пределы возможностей их материального обеспечения закономерны рост цен, обесценение денег, инфляция.

Между ценой и инфляцией существует двухсторонняя связь. Инфляция вызывает рост цен. Цены в свою очередь влияют на инфляцию, они могут её сдерживать, но могут и ускорять. Экономически обоснованная система цен является одним из условий предупреждения и замедления инфляции.

Неотъемлемой частью процесса создания рыночного механизма является переход к свободным ценам (либерализация цен). Однако важно уяснить, что переход к свободным ценам должен осуществляться при реализации таких условий, как демополизация производства и создание конкурентной среды; разгосударствление и приватизация собственности; умеренно-жесткая бюджетная и денежно-кредитная политика.

Формирование цены представляет собой взаимодействие большого числа факторов, зависящих как от спроса (уровень издержек производства и реализации продукции, новизна, качество товара, наличие конкуренции и рыночная конъюнктура), так и от предложения (технология и т.д.). Но такие факторы как конкуренция и рыночная конъюнктура, зависящие от предложения, подвластны меньшему контролю. Тем не менее, именно эти два фактора - центр внимания предприятия.

Механизм ценообразования на конкурентных рынках основан на взаимодействии законов спроса и предложения. Из всех разработок, касающихся теории рыночного ценообразования, особого внимания заслуживают труды английского экономиста А. Маршалла, установивший простой механизм воздействия соотношения спроса и предложения на формирование цен товаров в условиях неограниченной (совершенной, чистой) конкуренции. Спрос и предложение связаны с ценой следующим образом: спрос при падении цены, как правило, растет, а при ее росте - снижается, динамика предложения в большинстве случаев совпадает с динамикой цены. Поэтому устойчивая цена, так называемая цена равновесия, устанавливается в той точке, где спрос уравнивается с предложением, то есть, не возникает внутренних стимулов к изменению трех функционально статистически связанных величин: спроса, предложения и цены [1].

В настоящее время цена воспринимается как результат функционального взаимодействия комплекса ценообразующих факторов. В самом упрощенном виде современная формула цены гласит: «Цена равновесия в условиях совершенной конкуренции равняется, с одной стороны, предельной полезности, с другой стороны - предельным издержкам, которые, в свою очередь, определяются предельными приращениями функций продуктивности факторов производства»; это говорит о том, что равновесная цена находится в точке пересечения кривых спроса и предложения, так как изменение предельной полезности решающий фактор изменения кривой спроса, а изменение предельных издержек - решающий фактор изменения кривой предложения [2]

Глава "Газпрома" Алексей Миллер заявил о вступлении России в век газа и предсказал, что европейский газовый рынок в будущем будет иметь иной механизм ценообразования, без участия спотовых площадок. "По-видимому, могут появиться новые подходы в ценообразовании на газ, и эти новые подходы могут потеснить спотовые площадки на европейском газовом рынке", - считает глава "Газпрома".

"Если XX век был веком нефти, то этот век - век газа. Газовый рынок развивается чрезвычайно динамично. Все стоят перед выбором новых стратегий. Глобального рынка не будет, но будут глобальные игроки", - уверен Миллер.

Доля сжиженного природного газа (СПГ) на мировом рынке достигла 30% и больше меняться не будет, считает он. Отметив, что прогнозы и основанные на них стратегии больше не работают, Миллер выразил уверенность, что к 2050 году потребление газа составит треть всего мирового потребления, а мировая добыча газа превысит 7 трлн куб. м. Основным потребителем газа, по его убеждению, станет энергетика.

Что касается Европы, то там, по словам Миллера, на сегодняшний день на столе переговоров осталось лишь 10 млрд кубометров газа. "Мы все знаем, что это капля в море европейского рынка", - отметил руководитель "Газпрома".

По мнению председателя правления российского газового монополиста, энерго-стратегия Евросоюза до 2020 года не работает. Миллер отметил, что в Европе на возобновляемые источники энергии потратили более 400 млрд долларов, а выбросы углекислого газа возросли, хотя стратегия была направлена на обратный эффект. Он также указал на то, что "выросли энерго-затраты в продукции европейских компаний, в результате чего снизилась их конкурентоспособность".[3]

Выводы

Все элементы рыночного механизма существуют не изолированно, а взаимодействуют. Их взаимодействие представляет собой рыночный механизм. Понятно, что спрос неразрывно связан с предложением, и оба они зависят от уровня цен. Все элементы рыночного механизма находятся в единой системе. Наиболее эффективно рыночный механизм действует в условиях свободной, или совершенной конкуренции, т.е. когда ситуация на рынке характеризуется множеством покупателей и продавцов, однородностью продаваемой продукции, свободным доступом фирм на рынок. Конкуренция и колебания спроса и предложения приводят к установлению равновесия на рынке. Однако именно конкуренция заставляет предприятия и поставщиков ресурсов надлежащим образом удовлетворять эти желания. Ценообразование в России будет меняться и развиваться.

Список литературы

1. А.Ф. Шишкин. Экономическая теория: Учебное пособие для вузов. – М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2010. – 656с.: илл
2. http://otherreferats.allbest.ru/finance/00187091_0.html
3. <http://www.newsru.com/finance/07oct2014/gzprmbeliefs.html>
4. *Шамаева Н.П.* Промышленная кооперация как фактор экономического развития. Вестник УдГУ, № 2, 2014.

ВЫХОД РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОНДОВЫЙ РЫНОК

Рогова Н. гр. ДЭ-12 НОУ ВПО «Камский институт гуманитарных
и инженерных технологий»

Дегтева О.А., к.э.н., доцент, НОУ ВПО «Камский институт гуманитарных
и инженерных технологий»

Массовый вывоз капитала многонациональными компаниями и банками за пределы страны предопределяет создание такого особого сегмента мирового финансового рынка как международный рынок ценных бумаг. Сейчас этот сегмент мирового финансового рынка является сферой международного инвестирования, что ускоряет процесс экономического роста в большинстве стран.

The massive export of capital, multinational companies and banks outside the country pre-determines creation of this particular segment of the world financial market as an international securities market. Now this segment of the global financial market is the realm of international investment, which accelerates the process of economic growth in most countries.

Ключевые слова: Фондовая биржа, финансовый рынок, акции.

Keywords: Stockexchange, financialmarket, stocks.

Международный рынок ценных бумаг - это рынок, на котором осуществляется перемещение финансовых обязательств и инструментов в виде ценных бумаг за пределы страны путем купли-продажи с целью получения прибыли. К ценным бумагам относятся акции, облигации, производные ценные бумаги, векселя, депозитарные расписки. Чаще всего на мировом рынке капиталов вращаются, кроме кредитных ресурсов, евро-акции и еврооблигации.

Евро-акции - это акции, которые размещаются на финансовых рынках других стран. Евро-акции могут вращаться на еврорынке и котироваться в мировом финансовом центре (например, в Лондоне) или в оффшорной зоне. Цена покупки-продажи акций устанавливается, как правило, в евровалютах.

Еврооблигации - это международные долговые обязательства, которые выпускаются заемщиком для получения долгосрочного займа и могут котироваться одновременно на финансовых рынках нескольких стран. Еврооблигации, в основном, реализуются в иностранной для кредитора валюте, хотя для отдельных креди-

торов валюта может быть и национальной. Еврооблигационные займы могут размещаться эмиссионным синдикатом. Еврооблигации бывают с фиксированной процентной ставкой на весь период займа и с плавающей процентной ставкой (используются в период резких колебаний процентных ставок).

Выход российских компаний на международный фондовый рынок рассмотрим на примере выхода на лондонскую фондовую биржу (LSE).

Лондонская фондовая биржа – одна из самых крупных бирж мира, она входит в состав London Stock Exchange Group, имеет сокращенное название LSE.

На сегодняшний день Лондонская биржа пользуется огромной популярностью. Она сама является акционерным обществом, поэтому проводит операции и с собственными акциями. Также биржа получила звание самой интернациональной, потому как именно здесь производится 50% международной торговли акциями.

Если компания ставит перед собой цель – получение листинга на Лондонской бирже, она должна максимально раскрыть свою коммерческую и финансовую информацию. Кроме того, рыночная капитализация фирмы должна составлять не менее 700 000 фунтов стерлингов (более 67 миллионов), выпущенные фирмой акции должны быть свободно обращающимися. Также, 25% от всех акций компании должно принадлежать тем акционерам, которые не являются директорами этой компании. Ни один из акционеров фирмы не может иметь более 30% голосов. Только при соответствии компании таким условиям она может получить котировку или листинг Лондонской биржи.

LSE состоит из двух отделений: Основная биржа (The Main Market) и Секция альтернативных инвестиций (AIM).

AIM принадлежит к так называемым альтернативным торговым площадкам, созданным специально для облегчения доступа к финансированию для молодых, развивающихся компаний. В отдельных случаях инвесторы смотрят не столько на историю и финансовые показатели, сколько на перспективу и потенциал развития компании.

Рынок AIM дает находящимся в листинге компаниям ряд других очевидных преимуществ. В частности, присутствие на этой площадке позволяет эмитенту повысить его капитализацию (по оценкам некоторых экспертов, на 60–70 %). Котировка на AIM дает представление о реальной рыночной стоимости компании. С выходом на рынок повышается статус фирмы и уровень доверия к ней, формируется правильный инвестиционный имидж. Допуск к торгам на AIM может стать первым шагом к официальному листингу на основной площадке Лондонской фондовой биржи, что предполагает привлечение компанией финансовых ресурсов в гораздо большем объеме. В отличие от основной площадки LSE, для допуска на AIM к эмитенту не предъявляются требования относительно минимального размера ка-

питализации. Специально не изучается история эмитента. AIM не требует, чтобы ранее акции эмитента находились в публичном обращении или участвовали в торгах. Присутствуют на этой площадке различные российские компании, в частности такие как «Rambler», «Тинькофф Банк».

Если говорить про деятельность LSE, то она осуществляется в четырех основных направлениях:

- фондовые рынки – здесь компании, независимо от своего постоянного географического места расположения, могут найти инвесторов, привлекая дополнительный капитал;

- торговля бумаг – здесь можно проводить сделки с ценными бумагами: акции, долговые бумаги, депозитарные расписки и др.;

- информационные услуги – биржа предоставляет финансовую информацию, разного рода новости в режиме реального времени;

- торговля деривативами (производный финансовый инструмент от базисного актива, в качестве базисного актива может выступать любой продукт или услуга, другими словами, дериватив – это финансовый контракт между сторонами, который основывается на будущей стоимости базисного актива).

Если говорить про участников LSE, то это огромное количество компаний из разных стран мира. Работают здесь и российские компании. Например, «Сбербанк» – один из крупнейших банков России, ведущий успешную деятельность много лет подряд, или «Татнефть» – крупная компания, занимающаяся добычей нефти на территории России и других стран.

Проведение IPO (публичное размещение акций) на площадках лондонской фондовой биржи для российских компаний имеет ряд преимуществ:

- Получение более высокой рыночной оценки компании по сравнению с размещением на российской площадке.

- Доступ к более капиталоемкому фондовому рынку, гораздо эффективнее организованному, обладающему значительно более широким набором инструментов и механизмов финансирования, точно отвечающих целям и задачам эмитента, и склонному финансировать, небольшие по размерам компании и компании находящиеся на стадии развития.

- Обеспечение более высокой ликвидности акций и превращение их за счёт этого в средство платежа или финансирования своей деятельности. Ликвидно торгуясь на престижных зарубежных площадках, акции российской компании могут быть применены в качестве залога для получения долгового финансирования. Также могут быть использованы вместо денежных средств для приобретения других компаний, оплаты консалтинговых и PR услуг, поощрения среднего и высшего менеджмента. При необходимости владельцы компании могут продавать их мелкими

партиями через биржевые площадки широкой массе портфельных инвесторов, обеспечивая личные потребности в свободных денежных средствах без потери контроля над бизнесом.

Лучшие условия для сохранения контроля за предприятием: для привлечения определенного объема средств на АИМ может потребоваться выпустить меньше новых акций, что означает гораздо меньшее размывание пакета первоначальных владельцев. В результате компания имеет больше шансов отдать малый пакет своих акций (ниже блокирующего) и при этом привлечь значительный объем финансирования.

Повышение общего статуса, кредитного рейтинга и престижа компании, что позволяет ей легче налаживать коммерческие связи и привлекать заёмные средства за рубежом и на гораздо более длительные сроки.

Усиление экономической безопасности владельцев компании, получившей зарубежный публичный статус, за счёт перевода в международную плоскость административных, политических и страновых рисков.

На Лондонской фондовой бирже ADR (американские депозитарные расписки) разместили такие российские компании, как «Лукойл», «Объединенные Машиностроительные Заводы», «Сибнефть», «Юкос», «Татнефть», «Норильский Никель», «Ростелеком», «Сургутнефтегаз», РАО ЕЭС, WimmBillFoods; GDR (глобальные депозитарные расписки) – «Лукойл», АФК «Система».

Литература

1. Фондовый рынок. Курс для начинающих. М.: «Альпина Паблишер», 2011.
2. <http://www.londonstockexchange.com/home/homepage.htm> Сайт лондонской фондовой биржи.
3. http://mir-fin.ru/londonskaya_birzha.html

Подписано в печать 25.08.2014. Формат 60×84/16.
Гарнитура Minion Pro. Усл. печ. л. 5,5. Уч.-изд. л. 5,4.
Тираж 300 экз. Заказ № 607.

Редакционно-издательский отдел
Камского института гуманитарных и инженерных технологий
426003, г. Ижевск, ул. Вадима Сивкова, 12 А.